

**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU BONE**



TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Magister dalam Bidang Hukum Islam (M.H.I.) pada
Program Pascasarjana UIN Alauddin
Makassar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ALAUDDIN

Oleh

Azizah Azis
NIM: 80100208275

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
2012**

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

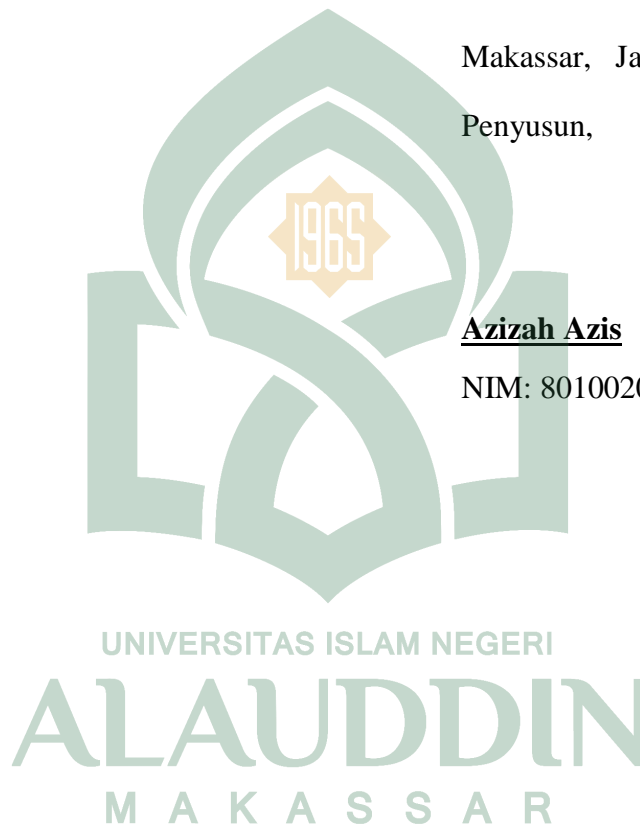
Dengan penuh kesadaran, penyusun yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa tesis ini benar adalah hasil karya penyusun sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau di buat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka tesis dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Makassar, Januari 2013

Penyusun,

Azizah Azis

NIM: 80100208275



PENGESAHAN TESIS

Tesis dengan judul "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone*", yang disusun oleh Azizah Azis, Nim. 80100208275, telah diujikan dan dipertahankan dalam ujian *muna>qasyah* yang diselenggarakan pada hari Jumat, 21 Desember 2012 M bertepatan dengan tanggal 7 Safar 1434 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister dalam bidang Syariah/Hukum Islam pada Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar.

Promotor:

Prof. Dr. H. Moch. Qasim Mathar, M.A. (.....)

Kopromotor:

Dr. H. Muslimin H. Kara, M.Ag. (.....)

PENGUJI:

1. Dr. Siradjuddin, SE., M. Si. (.....)
2. Dr. Muhammad Wahyuddin, SE., M. Si. Akt. (.....)
3. Prof. Dr. H. Moch. Qasim Mathar, M.A. (.....)
4. Dr. H. Muslimin H. Kara, M.Ag. (.....)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

ALAUDDIN

M A K A S S A R

Makassar, 14 Januari 2012

Ketua Program Studi
Dirasah Islamiyah,

Diketahui Oleh:
Direktur Program Pascasarjana
UIN Alauddin Makassar,

Dr. Muljono Damopolii, M.Ag.

M.A

NIP. 19641110 199203 1 005

Prof. Dr. H. Moh. Natsir Mahmud,

NIP. 19540816 198303 1 004

KATA PENGANTAR

الرَّحِيمِ

الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ

الْعَالَمِينَ

الْحَمْدُ لِلَّهِ

يَوْمَ الدِّينِ

تَبِعَهُ

لَهُ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ

سَيِّدِنَا

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah swt., atas segala limpahan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya yang diberikan kepada penulis, sehingga penulisan tesis ini dapat terselesaikan. *Shalawat* dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw., keluarga, para sahabat, dan umat Islam di seluruh penjuru dunia.

Penulisan tesis yang berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone” dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Magister Hukum Islam, konsentrasi Hukum Islam pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar.

Dalam penulisan tesis ini, tidak terlepas bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. H. A. Qadir Gassing HT, M.S. selaku Rektor UIN Alauddin Makassar, para Pembantu Rektor, dan seluruh Staf UIN Alauddin Makassar yang telah memberikan pelayanan maksimal kepada penulis.
2. Prof. Dr. H. Moh. Natsir Mahmud, M.A. selaku Direktur Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar, para Asisten Direktur, Prof. Dr. H. Baso Midong, M.A. selaku Asisten Direktur I, Prof. Dr. H. Nasir A. Baki, M.A selaku Asisten

Direktur II dan Dr. Muljono Damopolii, M.Ag. selaku Ketua Program Studi Dirasah Islamiyah pada Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar.

3. Prof. Dr. H. Moch. Qasim Mathar, M.A. dan Dr. H. Muslimin H. Kara, M.Ag. selaku promotor I dan II, Dr. Siradjuddin, SE., M.Si. dan Dr. Muhammad Wahyuddin, SE., M.Si.Akt. selaku penguji I dan II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, petunjuk, koreksi, nasehat, dan motivasi hingga terselesaikannya penulisan tesis ini.
4. Pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dan para karyawan yang telah membantu dalam memberikan informasi untuk bahan penelitian tesis ini.
5. Para Dosen Pascasarjana UIN Alauddin Makassar, dengan segala jerih payah dan ketulusan, membimbing dan memandu perkuliahan, sehingga memperluas wawasan keilmuan penulis.
6. Ketua STAIN Watampone dalam hal ini Prof. Dr. H. A. Sarjan, M.A. (periode 2002-2010) dan Prof. Dr. H. Syarifuddin Latif, M.H.I. (periode 2010-sekarang) yang telah mengizinkan penulis untuk menempuh studi pascasarjana hingga selesai dan merekomendasikan penulis memperoleh bea siswa selama proses perkuliahan.
7. Kepala Perpustakaan PPs UIN Alauddin Makassar dan Kepala Perpustakaan STAIN Watampone beserta seluruh staf yang telah menyiapkan literatur dan memberikan kemudahan bagi penulis untuk dapat memanfaatkan secara maksimal dalam rangka penyelesaian tesis ini.
8. Para Staf Tata Usaha di lingkungan Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar yang telah banyak membantu penulis dalam penyelesaian administrasi selama perkuliahan dan penyelesaian penulisan tesis ini.
9. Kedua orang tua penulis, ayahanda tercinta H. Abd. Azis dan Ibunda tercinta Dra. Hj. Hadijah Magga, penulis haturkan penghargaan teristimewa dan ucapan terima kasih yang tulus, dengan penuh kasih sayang dan kesabaran serta pengorbanan mengasuh, membimbing, dan mendidik, disertai doa yang tulus kepada penulis.

Suami tercinta Muhammad Shaifullah, S.T. yang penuh cinta dalam setia dan sabarnya senantiasa menemani dan mendukung serta memotivasi penulis selama proses studi sampai penyelesaian tesis ini. Juga kepada ananda sulung Zayyidah Nurul Alifah dan si kembar bungsu Zayyidah Nurul Zhahirah (almh.) dan Zayyidah Nurul Zhafirah yang menjadi spirit utama bagi penulis serta keluarga besar, atas doa, kasih sayang, dan motivasi selama penulis melaksanakan studi hingga selesai.

10. Rekan-rekan Mahasiswa Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar, sahabat, dan teman-teman penulis yang telah memberikan bantuan, motivasi, kritik, saran, dan kerjasama selama perkuliahan dan penyusunan tesis hingga rampungnya studi pascasarjana ini.

Akhirnya, hanya kepada Allah swt. penulis panjatkan doa dan harapan, semoga bantuan dan ketulusan yang telah diberikan, senantiasa bernilai ibadah di sisi Allah swt. dan mendapat pahala yang berlipat ganda. Aamin.



Makassar, Januari 2013

Penyusun,

Azizah Azis

NIM: 80100208075

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL	i

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	ii
PENGESAHAN TESIS	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
TRANSLITRASI DAN SINGKATAN	xii
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN	1-17
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	13
C. Definisi Operasional dan Ruang Lingkup Penelitian	13
D. Tujuan dan Kegunaan	15
E. Sistematika Penulisan	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	18-80
A. Relevansi dengan Penelitian Sebelumnya	18
B. Konsep Dasar Bank Syariah	21
1. Pengertian Bank Syariah	21
2. Falsafah Dasar Bank Syariah	24
C. Penghimpunan Dana Bank Syariah	26
D. Pembiayaan Bank Syariah	27
1. Jenis Pembiayaan pada Bank Syariah	27
2. Mekanisme Produk Pembiayaan Bank Syariah	37

E. Pembiayaan Bermasalah	57
1. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah	57
2. Peraturan yang terkait dengan Pembiayaan Bermasalah ...	62
3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah menurut Undang- Undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah	63
F. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah	68
G. Kerangka Teoretis	77
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	81-88
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	81
B. Lokasi Penelitian	82
C. Jenis dan Sumber Data	82
D. Teknik Pengumpulan Data	83
E. Analisis Data	83
F. Operasional Variabel.....	87
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	89-121
A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone	89
1. Sejarah Berdirinya.....	89
2. Kondisi Karyawan.....	90
B. Sistem Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.....	92
1. Produk Pembiayaan.....	92
2. Akad Perjanjian dalam Transaksi Pembiayaan	101
C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah	

pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.....	108
D. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank	
Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone	117
BAB V PENUTUP	123
A. Kesimpulan	123
B. Implikasi Penelitian.....	126
DAFTAR PUSTAKA	127
LAMPIRAN-LAMPIRAN	130
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	160



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Skema Kerangka Teoretis	80



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 3.1 Skor Jawaban Responden.....	88
Tabel 4.1 Daftar Nama Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone Tahun 2012	92
Tabel 4.2 Daftar Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone Tahun 2012	103
Tabel 4.3 Matriks Analisis <i>SWOT</i> Pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone	113



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Pedoman Wawancara	130
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	131
Lampiran 3 Surat Izin penelitian	136
Lampiran 4 Surat Persetujuan Penelitian	138
Lampiran 5 Surat Keterangan Penelitian	140
Lampiran 6 Foto Dokumentasi Penelitian	141



TRANSLITERASI DAN SINGKATAN

A. *Transliterasi*

1. Konsonan

Huruf-huruf bahasa Arab ditransliterasi ke dalam huruf sebagai berikut:

	:	A		:	z		:	Q
	:	B		:	s		:	K
	:	T		:	sy		:	L
	:	s\		:	s}		:	M
	:	J		:	d}		:	N
	:	h}		:	t}		:	W
	:	Kh		:	z}	هـ	:	H
	:	D		:	'		:	'
	:	z\		:	g		:	Y
	:	R		:	f		:	

Hamzah () yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau diakhir, maka dengan tanda (').

2. Vokal dan Diftong

a. Vokal atau bunyi (a), (i), dan (u) ditulis dengan ketentuan sebagai berikut:

Vokal	Pendek	Panjang
<i>Fath}ah</i>	A	a>
<i>Kasrah</i>	i	i>
<i>D}amah</i>	u	u>

- b. Diftong yang sering dijumpai dalam transliterasi ialah (ai) dan (au), misalnya *bain* (بين) dan *qaul* ().

3. Syaddah

Syaddah atau *tasydi>d* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydi>d* (), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*. Contoh:

: *rabbana>*

Jika huruf ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i>). Contoh:

: ‘Ali> (bukan ‘Aliyy atau ‘Aly)

4. Kata sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (*alif la>m ma‘arifah*) ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contohnya:

: *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

5. Ta>’ marbu>t}ah

Transliterasi untuk *ta>’ marbu>t}ah* ada dua, yaitu: *ta>’ marbu>t}ah* yang hidup atau mendapat harkat *fath}ah*, *kasrah*, dan *d}ammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta>’ marbu>t}ah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta>’ marbu>t}ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta>’ marbu>t}ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h). Contoh:

: *raud}ah al-at}fa>l*

6. *Hamzah*

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contohnya:

: *al-nau'*

7. *Lafz} al-jala>lah ()*

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mud}a>filaih* (frasa nominal), ditransli-terasi tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ *di>nulla>h* *billa>h*

Adapun *ta>' marbu>t}ah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz} al-jala>lah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ *hum fi>*
rah}matilla>h

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt. = *subh}a>nahu> wa ta'a>la>*

saw. = *s}allalla>hu 'alaihi wa sallam*

a.s. = *'alaihi al-sala>m*

r.a. = *rad}iallahu 'anhu*

H = Hijriah

M = Masehi

SM = Sebelum Masehi

QS. .../....: 4 = Quran, Surah ..., ayat 4

HR	= Hadis Riwayat
BI	= Bank Indonesia
DP	= Down Payment
BSM	= Bank Syariah Mandiri
RUU	= Rancangan Undang-undang
UU	= Undang-undang
UUD	= Undang-undang Dasar
UUS	= Usaha Unit Syariah
MUI	= Majelis Ulama Indonesia
NPL	= Non Performing Loan
SDM	= Sumber Daya Manusia
Cet.	= Cetakan
R.I	= Republik Indonesia
KTP	= Kartu Tanda Penduduk
t.th	= Tanpa tahun
tp	= Tanpa penerbit
t.tp	= Tanpa tempat
dkk	= dan kawan-kawan

ABSTRAK

Nama : Azizah Azis

Nim : 80100208275

Judul Tesis : *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi atau cara yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menangani pembiayaan bermasalah, juga konsistensi pihak bank dalam menyelesaikan pembiayaan yang dianggap atau diputuskan bermasalah secara syar'i. Permasalahan yang diangkat dalam tesis ini mengupas faktor-faktor yang memicu terjadinya pembiayaan bermasalah baik secara internal maupun external berikut strategi yang diambil dalam menangani pembiayaan bermasalah tersebut.

Penelitian ini dilakukan dengan pengumpulan data secara langsung di lapangan sesuai dengan teknik pengumpulan data yang diambil oleh peneliti yaitu studi lapangan dan studi kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Teknik digunakan untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dengan menggunakan pendekatan Analisis *SWOT* yaitu analisis untuk menentukan *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Karena penelitian ini bersifat penjelasan maka Analisis *SWOT* dipilih sebagai satu cara untuk mengetahui hambatan, tantangan dan peluang serta ancaman dari strategi yang ditempuh oleh Bank Syariah Cabang Pembantu Bone dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dihadapi.

Melalui berbagai proses tersebut, maka penelitian ini menghasilkan simpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone diantaranya adalah disebabkan oleh faktor external dan faktor internal yang menjadikan fungsi kontrol tidak berjalan. Sehingga dengan faktor-faktor tersebut, pihak bank mengantisipasi dengan langkah-langkah yang dianggap tepat menurut aturan perbankan dan Undang Undang Perbankan Syariah sebagai suatu strategi untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, baik dengan strategi yang lunak maupun dengan strategi yang tegas, misalnya dengan melakukan penagihan intensif terhadap seluruh nasabah penunggak atau menyerahkan ke lembaga arbitrase.

Akhirnya implikasi penelitian dari tulisan ini dimaksudkan untuk menjadi informasi atau bahan masukan kepada pihak bank tentang cara atau strategi sebagai langkah dan solusi paling tepat yang ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah untuk mewujudkan kinerja bank syariah yang lebih optimal.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai agama langit yang terakhir diturunkan Allah swt. kepada hamba-hambanya, senantiasa menjadi lentera bagi pemeluknya dalam melangkah dan melaju mengikuti perkembangan dan perubahan zaman. Semua sendi-sendi kehidupan telah dibahas dengan sangat jelas dalam Alqur'an dan hadis, sejak agama ini dibawa oleh utusan-Nya, Nabi Muhammad saw. Meskipun dalam praktek dan pelaksanaannya terdapat perbedaan dan perubahan dari masa ke masa serta dari generasi umat Islam terdahulu hingga generasi terkini. Hal ini, tidak lepas dari situasi dan kondisi pada suatu masa, namun bukan berarti segala aturan main yang telah ditetapkan oleh Allah swt. yang disampaikan melalui Nabi-Nya mengalami perubahan. Demikianlah satu bukti kebesaran-Nya, jaman boleh berubah dan berkembang, maju atau mundur, namun aturan-Nya tetaplah yang kekal dan abadi.

Keberadaan manusia di muka bumi sebagai khalifah memiliki tugas pengabdian, ibadah dalam arti luas dan tugas mewujudkan kemakmuran kesejahteraan dalam hidup dan kehidupannya. Untuk menunaikan tugas tersebut Allah swt. memberikan manusia dua anugerah nikmat utama yaitu *manhaj al-hayat*¹ sistem kehidupan dan

¹*Manhaj al-Hayat* adalah seluruh aturan kehidupan manusia yang bersumber kepada Alquran dan Sunnah Rasul. Aturan tersebut berbentuk keharusan melakukan sesuatu atau sebaliknya melakukan sesuatu, juga dalam bentuk larangan melakukan atau meninggalkan sesuatu. Aturan tersebut dimaksudkan untuk menjamin keselamatan manusia sepanjang hidupnya, baik yang menyangkut diri keselamatan akal, harta benda maupun nasab keturunan. Lihat, Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Cet. 1; Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 7.

wasi<lah al-hayat yaitu segala sarana dan prasarana kehidupan yang diciptakan Allah swt. untuk kepentingan hidup manusia secara keseluruhan.²

Islam juga merupakan suatu agama (*way of life*) yang praktis, mengajarkan segala yang baik dan bermanfaat bagi manusia, dengan mengabaikan waktu, tempat atau tahap-tahap perkembangannya. Juga sebagai agama fitrah, yang sesuai dengan sifat dasar manusia (*human nature*). Peran Islam sebagai agama yang praktis menjadikannya sebagai pedoman dalam berbagai aspek kehidupan, diantaranya adalah aktivitas ekonomi.

Derasnya gelombang kapitalisme ekonomi yang melanda dunia termasuk Indonesia, dan keprihatinan akan ambruknya ekonomi nasional yang tidak kunjung bangkit, maka bagi umat Islam merupakan tantangan tersendiri untuk berusaha merealisasikan ajaran agamanya dalam berbagai bidang kehidupan, termasuk bidang ekonomi.³ Prinsip yang diatur dalam Islam yang bersifat universal, berbuat adil, ikhlas, berprasangka baik, tidak boleh berbohong atau berbuat curang merupakan prinsip yang menjadi penyangga bangkitnya ekonomi umat.

Ekonomi Islam memiliki kelebihan yang tidak dimiliki sistem manapun, termasuk kapitalisme dan sosialisme, Islam memandang masalah ekonomi bukan dari sudut pandang kapitalis, yang memberi kebebasan dan hak pemilikan individu, serta menggalakkan usaha secara perorangan. Tetapi Islam membenarkan sikap mementingkan diri untuk kepentingan kemaslahatan masyarakat banyak, pemilikan atas kekayaan tidak dilarang asal dibatasi dan melekat di dalamnya hak-hak lain (miskin), yang perlu diberikan pada yang berhak. Keadilan ekonomi Islam menjamin

² *Ibid.* h.8.

³ Rifyal Ka'bah, *Hukum Islam di Indonesia* (Jakarta: Universitas Yarsi Kamil Salaeh, 1997), h. 91.

kekayaan tidak terkumpul hanya pada satu kelompok, tetapi tersebar ke seluruh masyarakat sebagaimana yang ditegaskan dalam Q. S. al Hasyar (59): 7

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

Terjemahan:

Apa saja harta rampasan (*fai-i*) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota, maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah, dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya.⁴

Pandangan Islam tentang harta benda dan hak milik selalu dilandasi oleh suatu keyakinan yang kokoh bahwa segala sesuatu selain Allah adalah ciptaan Allah. Dengan keyakinan tersebut maka ekonomi Islam dibangun untuk tujuan suci, dituntun dan dicapai dengan tuntunan ajaran Islam. Oleh karena itu, semua hal tersebut saling terkait dan terstruktur secara hirarkis, dalam arti bahwa semangat ekonomi Islam tercermin dari tujuannya dan ditopang oleh pilar tujuan untuk mencari *falah* (baca: kesejahteraan) yang hanya bisa dicapai dengan pilar ekonomi Islam, yaitu nilai-nilai dasar (*Islamic values*), dan pilar-pilar operasional yang tercermin dalam prinsip ekonomi Islam (*Islamic principle*).⁵

Islam menganjurkan suatu sistem yang sangat sederhana untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dan membolehkan untuk melakukan proses pembangunan

⁴Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahan* (Cet. X, Bandung: CV. Diponegoro, 2006), h. 916.

⁵Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), *Ekonomi Islam*, Ed. 1 (Cet. 1; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 53.

ekonomi, menyediakan peluang yang sama dan memberi hak-hak alami kepada semua, dan pada saat yang sama menjamin distribusi kekayaan yang ada semata-mata untuk memelihara stabilitas ekonomi umat.⁶ Dengan demikian dalam sistem ekonomi Islam tidak terdapat individu-individu yang menjadi pelaku kekayaan negara, semua individu mempunyai hak, kewajiban secara proporsional dan diletakkan pada tingkat ekonomi yang sama.

Terkait dengan hal itu, maka pada sekitar dasawarsa 70-an, gagasan mengenai konsepsi Ekonomi Islam secara internasional dimunculkan, bertepatan dengan penyelenggaraan konferensi Internasional tentang ekonomi Islam untuk yang pertama kali di Mekkah. Dalam konferensi ini menggagas dan membicarakan berbagai hal terkait dengan aktivitas keuangan dan sebuah lembaga yang kemudian dipandang sebagai wahana bagi masyarakat untuk membawa mereka setidaknya melaksanakan prinsip Islam yakni *at-ta'awun* dan menghindari *al-iktin>az*,⁷ sebagai upaya untuk menerapkan prinsip-prinsip tersebut, dalam rangka mengakomodir kebutuhan masyarakat akan institusi keuangan yang prakteknya berdasarkan prinsip ekonomi Islam. Institusi yang dimaksud, tidak lain salah satunya adalah perbankan Islam⁸.

Lembaga perbankan Islam mengalami perkembangan yang amat pesat dengan lahirnya *Islamic Development Bank* (IDB) pada tahun 1975 yang bertujuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan kesejahteraan sosial bagi

⁶ Fazlur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Jilid 1 (Jakarta: Dana Bhati Wakaf, 1995), h. 12.

⁷Prinsip *at-ta'awun* yaitu saling membantu dan saling bekerja sama di antara anggota masyarakat untuk kebaikan dan *al-iktinaz* yaitu menahan uang (dana) dan membiarkannya menganggur (*idle*) dan tidak berputar dalam transaksi yang bermanfaat bagi masyarakat umum. Lihat Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Cet. 2; Jakarta: AlvaBet, 2003), h. 11.

⁸ Khusus di Indonesia perbankan Islam disebut dengan perbankan Syariah.

negara-negara anggota dan masyarakat muslim umumnya.⁹ Inilah yang kemudian menjadi cikal bakal berkembangnya bank Islam di dunia.

Upaya menerapkan nilai-nilai syariah dalam lembaga keuangan tidak selalu dipayungi oleh hukum positif lembaga keuangan syariah. Ini dibuktikan oleh Yunus peraih Nobel ketika berhasil menciptakan sebuah bank yang dapat membantu kehidupan ekonomi golongan miskin dan meningkatkan kesejahteraan mereka. Yunus, tidak secara eksplisit mengatakan bahwa banknya berlandaskan prinsip dan norma syariah, namun upaya yang dilakukan dengan segala keberhasilan yang dicapainya jelas merupakan prinsip-prinsip dan tujuan-tujuan yang dimaksudkan syariah.¹⁰

Dunia perbankan Indonesia mendefinisikan perbankan sebagai segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.¹¹ Hal ini termuat di dalam Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Pasal 1 ayat 1. Dalam UU Perbankan Syariah tahun 2008, istilah "perbankan syariah" secara eksplisit

⁹Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait, BMI dan Takaful di Indonesia*, Ed. 1 (Cet. 3; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), h. 1-2.

¹⁰ Yunus, diakui secara International sebagai pendiri dan pengelola perbankan yang telah berhasil meningkatkan kesejahteraan masyarakat lemah. Yunus mempunyai komitmen kuat sejak awal untuk membantu kehidupan kaum miskin disekitarnya. Tekad untuk membantu meeka dengan tanpa memikirkan besarnya keuntungan yang bisa diperoleh, Yunus berjuang menabrak rambu-rambu sistem perbankan yang selama ini dianggap terlalu birokratis dan administratif serta kurang memihak rakyat kecil. Lebih detailnya, profil Yunus dapat dilihat dalam bukunya Muhammad Yunus (2007), Irfan Nasution (terj.), *Bank Kaum Miskin* (Jakarta: Marjin Kiri), Cet. II Juni dalam Luhur Prasetyo, *UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah: Analisa Maknanya Bagi Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Dialogia (Vol. 7 No 2, 2009), h. 185.

¹¹Republik Indonesia, “Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan,” dalam *Undang-Undang RI Nomor 6 Tahun 2009 Tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah* (Cet. I; Bandung: 2009), h. 133.

disebutkan (pasal 1). Hal ini tentu memberikan arti penting bagi posisi perbankan syariah. Dengan disebutkannya secara eksplisit istilah "perbankan syariah", berarti sistem perbankan syariah diakui secara legal oleh Undang-undang. Fungsi utama perbankan di Indonesia adalah sebagai penghimpun dana dan penyalur dana masyarakat. Dalam menjalankan fungsinya, perbankan di Indonesia haruslah berdasarkan demokrasi ekonomi dengan menggunakan prinsip kehati-hatian.

Perbankan memiliki berbagai macam bentuk usaha bank dan termasuk di dalamnya usaha memberikan pembiayaan. Pembiayaan merupakan usaha utama perbankan (*financial deepening*) yang dalam pelaksanaannya tergantung dari tingkat kemajuan perbankan. Semakin maju suatu bank, maka semakin besar pula manifestasi bank tersebut.

Perbankan Syariah beberapa tahun belakangan ini sedang naik daun, dipicu dengan besarnya keinginan masyarakat untuk mendapatkan kehalalan dalam berbenturan dengan perbankan. Sedikitnya ada beberapa faktor yang menjadi pemicu perkembangan perbankan syariah sekaligus menjadi pembeda antara perbankan syariah dan perbankan konvensional, yaitu: *market*, bagi hasil, pinjaman bank syariah atas dasar kemitraan, seperti prinsip bagi hasil (*mudharabah*), prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli (*murabahah*), prinsip sewa (*ijarah*) dan lainnya di bawah pengawasan Dewan Pengawas Syariah.¹²

Regulasi baru Bank Indonesia (BI) tentang *down payment* (DP) atau uang muka dalam peruntukan pembiayaan mobil dan rumah menjadi durian runtuh bagi perbankan dan *leasing* syariah. Sebab DP minimal 30% itu hanya berlaku untuk yang

¹²Hasani Ahmad, *Menimbang Perbankan Syariah* dalam Jurnal Bimas Islam (Vol. 2. No. 3, 2009), h. 54.

konvensional.¹³ Dan kesempatan meningkatkan sektor pembiayaan pun terbuka lebar. Walaupun hal itu tampaknya tak akan lama, sebab BI sementara menyiapkan formula untuk menerapkan regulasi tersebut kepada perbankan dan *leasing* syariah. Bahkan regulasi ini sudah dijadwalkan akan diberlakukan tahun ini juga.

Perbankan syariah dinilai sudah ada pada lajur yang relatif bisa. Perbandingan kredit produktif dan konsumtif masih seimbang. Jika tak ada pembatasan DP, BI khawatir, sektor-sektor riil perbankan syariah tidak berjalan baik lagi.

Meningkatnya pemberian persetujuan pembiayaan baru dikarenakan 2 (dua) alasan yakni dilihat dari sisi internal dan eksternal bank. Dari sisi internal, kemampuan permodalan yang masih cukup kuat dan permintaan kredit/pembiayaan yang meningkat, sedangkan alasan eksternal bank adalah membaiknya iklim ekonomi yang ditandai oleh membaiknya prospek usaha nasabah. Namun hal ini tidak menutup kemungkinan terjadinya pembiayaan yang bermasalah atau bahkan macet atas pembiayaan yang diberikan. Akibat yang ditimbulkan dari pembiayaan yang macet adalah tidak terpenuhinya kewajiban mengembalikan pembiayaan yang diberikan tersebut, baik sebagian maupun keseluruhan.

Regulasi mengenai Bank syariah tertuang dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum dan Unit Usaha Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.¹⁴

UU tersebut merupakan perubahan dari UU No. 10 tahun 1998 yang pada tahun tersebut di anggap memberikan landasan hukum yang lebih kuat dan

¹³Fajar Harian Pagi, *Kenaikan DP bayangi Bank Syariah*, Kamis 28 Juni 2012, h. 2

¹⁴Sutojo, Siswanto *Menangani Kredit Bermasalah Konsep, Teknik dan Kasus* (Jakarta: Damar Mulia Pustaka, 2009), h. 61.

kesempatan yang lebih luas bagi pengembangan perbankan syariah. Bank sebagai lembaga intermediasi antara pihak surplus dengan pihak deposit mempunyai sedikitnya 2 fungsi, yaitu sebagai lembaga penghimpun dana dan lembaga penyalur dana. Dalam penghimpunan dana, khususnya di bank-bank konvensional itu biasanya dalam bentuk tabungan, sedangkan dalam bank syariah itu biasanya produk penghimpunan dana adalah produk wadiah. Dalam penyaluran dana, dalam perbankan, adalah dengan pembiayaan-pembiayaan yang dilakukan oleh bank kepada para nasabahnya yang dalam bank konvensional pemberian pembiayaan itu dengan menggunakan agunan atau dengan prosentasi bunga, sedangkan pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dilakukan dengan *lost and profit sharing* (bagi hasil). Dalam pemberian pembiayaan, terdapat masalah-masalah dalam pemberian pembiayaan tersebut, seperti adanya kredit macet atau bisa disebut dengan *Non Performing Financing* (pembiayaan bermasalah), yang dalam hal ini banyak faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan tersebut.

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasanya dapat dihindari.

Walaupun demikian, pembiayaan yang diberikan kepada para nasabah tidak akan lepas dari resiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang akhirnya dapat memengaruhi terhadap kinerja bank syariah tersebut. Dalam resiko pembiayaan

merupakan risiko yang disebabkan oleh kegagalan counterparty dalam memenuhi kewajiban.¹⁵

Realitas yang ada, banyak yang membuktikan bahwa pembiayaan yang bermasalah sebagai akibat dari persetujuan pembiayaan yang kurang ketat. Di Indonesia, hal pembiayaan bermasalah yang dalam istilah perbankan disebut dengan *Non Performing Loan* (NPL), menduduki posisi tertinggi yakni 55%. Sedangkan NPL syariah masih 0,4 %. Tingginya NPL di Indonesia tidak lepas dari kurang patuhnya bank-bank Indonesia terhadap prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan.¹⁶ Sedangkan posisi NPL Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone menduduki 6% dari jumlah nasabah yang dimilikinya.

Pembiayaan yang diberikan bank syariah kepada nasabah melalui proses yang panjang dan analisis seksama, diharapkan mengurangi resiko keuangan. Akan tetapi kenyataan menunjukkan bahwa masih banyak terjadi berbagai macam pembiayaan yang bermasalah.

Secara umum, faktor-faktor yang mempengaruhi dan menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah sebagai berikut:

1. Faktor dari debitur

Tidak semua debitur mempunyai itikad baik pada saat mengajukan kredit ataupun pada saat kredit yang diberikan sedang berjalan. Itikad tidak baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak bank, karena hal ini menyangkut soal moral ataupun akhlak dari debitur. Bisa saja debitur saat

¹⁵Karim, Adiwarman *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 260.

¹⁶Willi Mardian, "Catatan Akhir Tahun Perbankan Syariah 1430H/2009 M" Online: <http://www.kompasiana.com>, (30 Desember 2011).

mengajukan kredit menutup-nutupi kebobrokan keuangan perusahaannya dan hanya mengharapkan dana segar dari bank, atau debitur memberikan data keuangan palsu atau berbagai tindakan-tindakan lainnya.

2. Faktor dari kreditor

Berbagai ketentuan perundang-undangan yang menjadi koridor bagi bank dalam melakukan kegiatan usaha penyaluran dana. Seperti ketentuan mengenai batas maksimum pemberian kredit atau BMPK, rasio pemberian kredit dilihat dari nilai jaminan yang diberikan dan berbagai aturan lainnya. Namun kadang kala petugas dan pengambil keputusan pemberian kredit tidak memperhatikan hal tersebut, dimana untuk mengejar target, bank sangat agresif untuk menyalurkan dananya tanpa mempertimbangkan faktor risiko yang dapat muncul sewaktu-waktu.

3. Faktor Dari Luar Debitur dan Kreditor (Ekstern).

Pembiayaan bermasalah bisa terjadi karena faktor diluar dari pihak debitur maupun kreditor. Faktor eksternal ini misalnya karena terjadinya krisis moneter, kerusuhan massal, terjadinya bencana seperti gempa bumi, banjir, kebakaran dan kejadian-kejadian lainnya. Pengaruh kondisi ekonomi global juga bisa berdampak terhadap perputaran perekonomian dalam negeri, seperti naiknya harga minyak dunia yang berimbas kepada mandeknya kegiatan usaha para pengusaha sehingga keadaan perekonomian menjadi lesu karena menurunnya daya beli masyarakat atau konsumen.

Menurut Siswanto S. ada dua puluh faktor internal bank penyebab kredit bermasalah, yaitu :

-) Taksasi nilai jaminan yang lebih tinggi dari nilai sebenarnya

-) Penarikan dana kredit oleh debitur sebelum dokumentasi kredit diselesaikan
-) Kredit diberikan tanpa pendapat dan saran dari komite kredit atau diusulkan oleh petugas bank yang mempunyai hubungan persahabatan dengan debitur
-) Kredit diberikan kepada perusahaan baru yang dikelola pengusaha yang belum berpengalaman
-) Penambahan kredit tanpa jaminan yang cukup
-) Berulang kali bank mengirim surat teguran tentang penunggakan pembayaran bunga, tanpa tindakan lanjutan yang berarti
-) Bank jarang mengadakan analisis *cash flows* dan daya cicil debitur
-) *Account officer* tidak sering meneliti status kredit
-) Tidak ada usaha bank untuk mengawasi penggunaan kredit, sehingga timbul kemungkinan debitur menggunakannya secara tidak sesuai dengan ketentuan perjanjian kredit.
-) Komunikasi antara bank dengan debitur tidak berjalan lancar
-) Tidak ada rencana dan jadwal pembayaran kembali kredit yang tegas, atau tidak dilampirkan pada perjanjian kredit
-) Bank tidak dapat menerima neraca dan daftar laba/rugi debitur secara teratur
-) Tidak dapat merealisasi jaminan kredit karena debitur mengajukan berbagai macam argumen yuridis
-) Bank gagal menerapkan sistem dan prosedur tertulis mereka
-) Pimpinan puncak bank terlalu dominan dalam proses pengambilan keputusan pemberian kredit
-) Bank mengabaikan terjadinya cerukan, walaupun sadar bahwa cerukan adalah salah satu tanda terganggunya kondisi keuangan debitur

-) Bank tidak berhasil meninjau kondisi fasilitas produksi milik debitur
-) Daftar keuangan dan dokumen pendukung yang diserahkan kepada bank, telah direvisi sebelumnya, tidak diaudit atau diverifikasi
-) Bank tidak memperhatikan laporan dari pihak ketiga yang bernilai kurang menguntungkan debitur
-) Bank tidak berhasil menguasai jaminan secepatnya, ketika mereka mencium tanda-tanda bahwa kredit yang diberikan berkembang ke arah kredit bermasalah.¹⁷

Pembiayaan bermasalah memberikan dampak kurang baik bagi negara, masyarakat dan perbankan Indonesia, khususnya bank yang bersangkutan. Bahaya atas pembiayaan yang bermasalah yakni tidak terbayarnya kembali pembiayaan yang diberikan baik sebagian maupun keseluruhan. Semakin besar pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh bank, maka akan menurunkan pula tingkat kesehatan operasional bank tersebut. Penurunan mutu pembiayaan dan tingkat kesehatan bank mempengaruhi likuiditas keuangan dan solvabilitas, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kepercayaan nasabah penabung atau bahkan calon nasabah. Semakin besar jumlah pembiayaan yang bermasalah, maka semakin besar jumlah dana cadangan yang harus disediakan, dan semakin besar pula tanggungan bank untuk mengadakan dana cadangan, karena kerugian yang ditanggung bank akan mengurangi modal bank. Demikian pula yang terjadi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Hal tersebut yang menjadi salah satu dampak yang ditimbulkan oleh pembiayaan bermasalah, sehingga menuntut keharusan perbankan untuk berusaha meng-

¹⁷ *Ibid*, h. 19.

upaya penanggulangan ataupun pencegahan resiko yang tidak menguntungkan yang dapat ditimbulkan dari akibat pembiayaan yang bermasalah.

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone sebagai satu bank yang berbasis syariah pun demikian. Pembiayaan bermasalah terjadi ketika ada nasabah yang tidak dapat menyelesaikan kewajiban pada bulan dan tahun berjalan, maka bank dalam hal ini mencari solusi yang tepat, dan solusi yang dimaksud menjadi strategi tersendiri bagi pihak bank dalam menangani dan menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut.

B. Rumusan dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti menitikberatkan rumusan pokok masalah dalam hal strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dengan mengemukakan beberapa sub masalah yang urgen untuk dibahas sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa yang menyebabkan munculnya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
2. Strategi apa yang ditempuh dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone tersebut?

C. Definisi Operasional dan Ruang Lingkup Pembahasan

1. Defenisi Operasional

Penelitian ini berjudul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone”. Dalam hal ini peneliti mengemukakan pengertian beberapa istilah yang penting guna menghindari

terjadinya perbedaan interpretasi pada permasalahan penelitian, maka perlu dikemukakan definisi operasional sebagai berikut:

- a. Strategi Penanganan dapat didefinisikan sebagai cara yang digunakan untuk melaksanakan suatu kebijakan dalam menyelesaikan atau menangani permasalahan yang ditemukan.
- b. Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah Mandiri, adalah beberapa produk Bank Syariah Mandiri dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat berdasarkan pada akad *muraabah*, *mudharabah*, dan *musyarabah*, atau pembiayaan lain yang diberikan bank syariah berdasarkan prinsip syariah, yang dalam pelaksanaannya atau proses pembayarannya mengalami masalah.

2. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian tesis ini adalah Strategi Penanganan yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam menangani pembiayaan bermasalah untuk meminimalisir kecurangan yang dilakukan oleh nasabah dalam melunasi kewajiban yang harus dibayarkan sesuai kesepakatan dengan pihak bank. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone menjelaskan teknik dan solusi yang ditempuh oleh pihak Bank Syariah Mandiri dalam mengambil keputusan atau kebijakan terhadap pembiayaan bermasalah setelah pembiayaan dikururkan.

Strategi tersebut diharapkan pula benar-benar menjadi inti atau solusi paling tepat yang menjadi cara penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, bukan sekedar alternatif penyelesaian.

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan faktor-faktor yang mempengaruhi munculnya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.
2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi penanganan pembiayaan bermasalah untuk meminimalisir kecurangan dalam proses pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Adapun kegunaan penelitian ini yaitu:

1. Ilmiah
 - a. Penelitian ini menjadi masukan dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang ekonomi Islam.
 - b. Diharapkan penelitian ini memberikan kejelasan tentang kemurnian prinsip syariah pada praktek transaksi pembiayaan bank syariah dan menjadi rujukan terhadap penelitian yang sejenis.
2. Praktisi
 - a. Diharapkan penelitian ini menjadi kontribusi pemikiran yang akan dijadikan masukan dalam mengambil kebijakan bagi pihak lembaga keuangan dalam hal ini perbankan syariah.
 - b. Diharapkan menjadi rekomendasi kepada masyarakat umum khususnya masyarakat di Kabupaten Bone, untuk menggunakan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah.

E. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran tesis ini, penulis menjelaskan secara garis besar. Tesis ini terdiri dari lima bab dengan garis besar sebagai berikut: *Bab Pertama*, pendahuluan. Dalam bab ini diuraikan tentang hal-hal yang melatarbelakangi penulis mengangkat judul ini. Analisis yang dilakukan oleh perbankan dengan menilai karakter, kapasitas, kemampuan modal, agunan dan kondisi usaha nasabah sebelum memberikan fasilitas pembiayaan ternyata masih menimbulkan masalah dalam pembiayaan. Setelah menjelaskan latar belakang, penulis merumuskan masalahnya yang meliputi bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Kemudian untuk menghindari pengertian ambigu, penulis menjelaskan definisi operasional dari judul tesis ini. Selanjutnya, tujuan dan kegunaan penelitian, dan yang terakhir penulis uraikan garis besar isi tesis.

Bab Kedua, tinjauan teori. Dalam tinjauan teori terdiri dari empat sub bab yakni penelitian yang relevan dengan sebelumnya, terdapat persamaan objek yang sama, namun cara pandang terhadap objek yang berbeda sehingga penelitian ini memiliki perbedaan yang signifikan dengan penelitian sebelumnya. Selanjutnya dikemukakan landasan teori mengenai konsep dasar bank syariah, penghimpunan dana dan pembiayaan bank syariah serta analisis pembiayaan. Pada tinjauan teori ini diuraikan pula kerangka pikir, penulis membuat kerangka pikir sebagai alur pikir peneliti untuk menyelesaikan masalah dalam penelitian ini dan hipotesis penelitian.

Bab Ketiga, metode penelitian. Metode penelitian merupakan cara bertindak secara teratur dan terarah untuk mendapatkan informasi dan hasil yang maksimal. Pada metode penelitian, jenis penelitian eksplanatori (*explanation*) dengan pendekat-

an multidispliner yaitu teologi normatif, yuridis dan sosiologi. Lokasi penelitian pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Metode pengumpulan data meliputi *library research* dan *field research*, dengan teknik analisis data deskriptif kualitatif.

Bab Keempat, hasil penelitian dan pembahasan. Bab ini, merupakan inti dari hasil penelitian ini. Penulis menganalisis dan mendeskripsikan sistem pembiayaan yang dilaksanakan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Selain itu menganalisis dan mendeskripsikan pelaksanaan prinsip syariah terhadap pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone serta menganalisis dan mendeskripsikan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone untuk meminimalisir kesalahan penyaluran dana pembiayaan pada bank tersebut.

Bab Kelima, penutup. Pada bab ini, penulis menguraikan kesimpulan dari hasil penelitian ini, yang disertai dengan rekomendasi sebagai implikasi dari penelitian.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Relevansi dengan Penelitian Sebelumnya

Berdasarkan penelusuran yang dilakukan oleh penulis, baik terhadap hasil-hasil penelitian yang dilakukan pada peneliti sebelumnya maupun terhadap buku-buku yang telah diterbitkan, ditemukan berbagai hasil penelitian dan buku yang relevan dengan tema yang dipilih oleh penulis. Hal ini dikarenakan produk pembiayaan di perbankan Islam telah menjadi pembicaraan hangat dan menjadi perhatian baik kalangan ulama maupun akademisi.

Adapun karya tersebut diantaranya adalah tesis yang ditulis Siti Nikmah Marsuki, *Efektivitas Analisis 5C terhadap Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bone-Makassar di Kabupaten Bone*. Penelitian ini mengupas tentang Analisis 5C sebagai bentuk analisis atau penilaian terhadap 5 aspek meliputi *character, capacity, capital, collateral, dan condition* yang menjadi dasar pengambilan keputusan pembiayaan. Dengan analisis 5c tersebut, diharapkan dapat mengurangi resiko pembiayaan bermasalah.¹ Melalui tulisan tersebut, penulis mengambil kesimpulan bahwa salah satu strategi penanganan pembiayaan bermasalah adalah melaksanakan analisis 5c dengan sebaik-baiknya.

Syaparuddin dalam tesis *Kritik-kritik Abdullah Saeed Terhadap Praktik Pembiayaan Mura>bahah*, studi ini menemukan bahwa yang menggugah Abdullah Saeed mengkritik praktik pembiayaan *mura>bahah* yaitu karena dianggapnya kesenjangan antara teori dan praktik dan dianggapnya sebagai bentuk bunga

¹Siti Nikmah Marzuki, *Efektivitas Analisis 5C terhadap Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Bone-Makassar di Kabupaten Bone*, Tesis UIN Alauddin Makassar, 2011, Tidak diterbitkan.

terselubung. Kritik-kritik ini membawa implikasi cukup signifikan sehingga menimbulkan suatu paradigma bahwa bank Islam tidak berbeda dengan bank konvensional, karena ia dilaksanakan seperti pembiayaan konsumen dan kredit pada bank konvensional, artinya transaksi *mura>bah{ah* itu tidak mempunyai perbedaan yang mendasar dengan sistem bunga. Penelitian tersebut penulis berkesimpulan bahwa transaksi *mura>bah{ah* harus benar-benar dilaksanakan sesuai dengan ketentuan syariah sebagai salah satu cara untuk menghindari persepsi yang sama dengan bunga bank selain mencegah masalah lain semisal timbulnya pembiayaan bermasalah.

Selanjutnya, Muhammad dalam disertasinya yang berjudul *Permasalahan Agency dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah Di Indonesia*, tulisan ini menjelaskan tentang pertimbangan praktis pelaku Bank Syariah atas proyek yang akan dibiayai dengan kontrak *mud{arabah* yang secara efektif dapat memperkecil munculnya masalah *agency*.² Dalam tulisan ini, penulis dapat menyimpulkan bahwa kontrak *mud{arabah* akan berjalan baik bila masyarakat dan khususnya *mud{arib* memiliki sikap, tingkah laku dan sikap mental yang positif yaitu disiplin, produktif, jujur, transparan, kemauan untuk berubah, bersifat rasional dan berorientasi pada pemecahan masalah.

Penelitian dalam bentuk tesis yang dilakukan oleh Anita Rahmawati dengan judul *Kontraversi Status Keabsahan Mura>bah{ah dalam Perbankan Islam: Telaah atas Penerapan Produk di BMI Semarang*. Dalam penelitian ini tema utamanya terfokus pada kontraversi penerapan salah produk bank Syariah yaitu *mura>bah{ah* di BMI Cabang Semarang. Tesis ini dikatakan bahwa transaksi *mura>bah{ah* ini

²Muhammad, *Permasalahan Agency dalam Pembiayaan Mud{arabah Pada Bank Syariah Di Indonesia*, Disertasi Program Doktor Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta, 2006, Tidak diterbitkan.

diperbolehkan dalam Islam karena transaksi tersebut memberikan keuntungan dan manfaat bersama bagi pihak-pihak yang terlibat. Secara teoretis, penelitian ini tidak jauh berbeda dengan apa yang ditulis oleh Syamsul Anwar karena pada produk *Bai' bi Tsaman al-Ajil* pada prinsipnya merupakan pengembangan dari *mura>bah}jah*. Namun disayang-kan, penelitian yang dilakukan oleh Anita Rahmawati tidak melihat sejauhmana respon masyarakat sebagai pelaku *mua>malah* terhadap jenis produk tersebut.³

Kemudian, hasil penelitian A. Dimiyati dengan judul *Konsep Keuangan Alternatif*. Penelitian ini adalah *library research* juga dan menggunakan pendekatan hermneutika dalam membahas pemikiran konsep keuangan Imam al-Gaza>li> dalam kitab *Ih}ya> 'Ulu>m al-Din*, yang direkonstruksi menjadi sebuah konsep keuangan baru. Nampaknya penelitian A. Dimiyati kontradiksi dengan penelitian sebelumnya.⁴

Penelitian lain yang berbentuk tesis berkaitan dengan pembahasan penelitian ini adalah penelitian pustaka yang dilakukan oleh Muhammad Saiful Anam dengan judul *Dinamika Pemikiran Hukum Islam di Indonesia tentang Bunga Bank*. Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif dan historis-kontektual dalam membahas bunga bank tersebut. Diungkapkan bahwa, ada tiga jenis pendapat yang dihasilkan tentang bunga bank tersebut. yaitu (1) bunga bank itu haram karena merupakan salah

³Anita Rahmawati, *Kontraversi Status Keabsahan Mura>bah}jah dalam Perbankan Islam: Telaah atas Penerapan Produk di BMI Semarang*, Tesis IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2000, tidak diterbitkan.

⁴A. Dimiyati, *Konsep Keuangan Islam, Studi Pemikiran al-Gazali dalam Kitab Ihya Ulumuddin*, Tesis Pascasarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2002, tidak diterbitkan.

satu jenis praktek riba, (2) bunga bank itu halal karena dianggapnya tidak sama dengan riba, dan (3) bunga bank itu adalah syubhat, yaitu antara halal dan haram.⁵

Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Hasani Ahmad dalam Jurnal Bimas Islam dengan judul *Menimbang Perbankan Syariah di Indonesia*, penelitian ini dilakukan melalui riset kepustakaan (*library research*) dan kajiannya secara deskriptif dan analitis yang fokus kepada hal-hal yang terkait dengan bank syariah di Indonesia, prinsip-prinsip bank Syariah, serta peluang dan tantangan bank Syariah di Indonesia.⁶

Penelusuran terhadap beberapa tulisan tersebut menjadi jelas bahwa secara umum mengungkapkan pembicaraan hangat tentang praktik pembiayaan di bank-bank Islam, dimana hal ini dianggap mirip dengan sistem pembiayaan bunga tetap di bank-bank konvensional, tetapi masih dibolehkan di dalam Islam. Sehingga hal itu sempat menimbulkan kontroversi, yang menyita perhatian para praktisi dan akademisi serta ulama.

Berdasarkan beberapa tulisan sebelumnya, nampak bahwa tema yang diangkat oleh penulis tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone belum ada. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai hal tersebut, dan disinilah letak orisinalitas penelitian ini.

B. Konsep Dasar Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah

⁵ Muhammad Saiful Anam, *Dinamika Pemikiran Hukum Islam di Indonesia tentang Bunga Bank*, Tesis Pascasarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2005, tidak diterbitkan.

⁶ Hasani Ahmad, *Menimbang Perbankan Syariah di Indonesia*, dalam Jurnal Bimas Islam Departemen Agama Republik Indonesia (Vol. 2 No. 3, 2009), h. 54-73.

Lembaga perbankan merupakan salah satu instrument yang penting dalam sistem ekonomi. Hampir di seluruh negara yang menjalankan kegiatan ekonominya melibatkan lembaga perbankan. Masalah yang kemudian muncul, terdapat sekelompok masyarakat Islam yang sulit menerima sistem perbankan dalam kehidupan karena adanya unsur-unsur yang dinilai tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Keadaan inilah yang membuat umat Islam dilema, di satu sisi umat Islam menyadari akan perlunya lembaga keuangan untuk menggairahkan kegiatan ekonominya yang berarti juga untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, namun di sisi lain mereka dihadapkan pada ajaran agama yang mengharuskan menghindari atau paling tidak membatasi keterlibatannya sistem keuangan yang mengandung unsure-unsur riba.

Bank merupakan istilah yang diberikan oleh masyarakat untuk menami realitas yang mereka ciptakan. Bank sebagai lokomotif pembangunan ekonomi dan mempunyai beberapa tujuan. Menurut Muhammad dengan mengutip pendapat Metwally bahwa tujuan bank Islam ialah mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat dengan melaksanakan semua kegiatan perbankan, finansial, komersial dan investasi dengan prinsip-prinsip Islam.⁷

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah adalah bank beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan bank bebas tanpa bunga adalah lembaga/perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Alquran dan hadis atau dengan kata lain, bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan

⁷Muhammad, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Edisi I (Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h. 6.

pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang operasionalnya sesuai dengan prinsip syariah Islam.⁸

Berbeda halnya dengan Antonio Syafi'i mendefenisikan dua pengertian yaitu bank Islam dan bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam. Bank Islam adalah (1) bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam; (2) bank yang tata cara beroperasinya mengacu pada ketentuan Alquran dan hadis. Sedangkan bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam operasionalnya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dikatakan lebih lanjut bahwa dalam tata cara bermuamalah itu diijauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba untuk diisi dengan kegiatan-kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.⁹

Menurut Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah.¹⁰

Bank dalam melakukan perannya sebagai intermediasi antara pihak yang membutuhkan dana dan pihak yang memiliki kelebihan dana tanpa mengesampingkan prinsip-prinsip syariah. Bank syariah muncul menjadi solusi bagi masyarakat yang menginginkan transaksi keuangan yang bebas dari sistem bunga dan menerapkan sistem berdasarkan prinsip syariah. Ini menunjukkan bahwa bank syariah merupakan lembaga keuangan yang segala kegiatan usahanya didasarkan pada prinsip syariah sehingga segala transaksinya bebas dari hal-hal yang dilarang oleh syariah

⁸Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMPYKPN, 2002), h. 13.

⁹Karnaen Purwataatmaja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: PT. Dana Bakhti Wakaf, 1997), h. 1.

¹⁰Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Bab I Pasal 1 Poin 7.

yang menjadi perbedaan dengan sistem perbankan konvensional yang tidak melihat aspek tersebut.

2. Falsafah Dasar Bank Syariah

Bank syariah adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang memiliki dua fungsi utama yaitu mengumpulkan dana dan menyalurkan dana. Penyaluran dana yang dilakukan bank syariah adalah pemberian pembiayaan kepada debitur yang membutuhkan, baik untuk modal usaha maupun untuk konsumsi.

Syariah Islam sebagai syariah yang dibawa oleh Nabi Muhammad saw. mempunyai keunikan tersendiri. Syariah ini bukan saja menyeluruh atau komprehensif, tetapi juga universal. Karakter istimewa ini diperlukan sebab tidak akan adanya syariah lain yang datang untuk menyempurnakannya. Komprehensif berarti merangkum seluruh aspek kehidupan, baik ritual (ibadah) maupun sosial (muamalah). Demikian pula dengan keuniversality-nya dapat diterapkan dalam setiap waktu dan tempat hingga hari akhir nanti. Universalitas ini tampak jelas terutama pada bidang muamalah. Selain memiliki cakupan yang luas dan fleksibel, muamalah tidak membedakan antara muslim dan non muslim. Kenyataan ini tersirat dalam suatu ungkapan yang diriwayatkan oleh Sayidina Ali yang artinya *“dalam bidang muamalah kewajiban mereka adalah kewajiban kita dan hak mereka adalah hak kita.”*¹¹

Lebih lanjut Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa mengenai aktualisasi prinsip *tazkiyah* ialah mengakui keberadaan tahapan-tahapan proses ekonomi yang seluruhnya memang harus jelas, boleh dan halal untuk dilaksanakan. Jangan sampai menjerumuskan dalam proses yang samar-samar, merugikan bahkan mendatangkan

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam: Dari Teori ke Praktek* (Cet. 1; Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 4-5.

dosa. Tanggung jawab pelaku ekonomi syariah berada pada tiga tahap yaitu (1) dimulai pada tahapan awal dengan menunjukkan atau menyediakan objek usaha dan kegiatan (jasa) yang benar-benar sah dan halal untuk dijalankan; (2) kemudian dalam proses pengelolaan harus pula jelas, sah, dan halal yang ditunjang dengan prinsip manajerial islami yang menempatkan kejujuran, transparansi, dan profesionalitas dalam proses ekonomi tersebut; dan (3) terhadap hasil (*output*) dari sebuah proses ekonomi juga harus jelas, sah dan halal. Ketiga tahapan proses ekonomi inilah yang disebut dengan sistem produksi atau sistem perolehan dalam pengelolaan harta benda secara islami.¹²

Pihak perbankan dalam hal ini selaku praktisi ekonomi Islam memiliki tanggung jawab yang sama dengan para *umara* dan ulama untuk menerapkan sistem ekonomi Islam yang sebenarnya, dalam hal ini praktisi perbankan menyediakan produk perbankan yang murni berdasarkan prinsip syariah, proses penghimpunan dan penyaluran dana yang jelas dan sah, *output* atau hasil produknya pun harus jelas, sah dan halal.

Muhammad Abdul Mannan dalam bukunya *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, menjelaskan bahwa bila menganalisis berbagai perintah agama Islam dengan saksama, maka dapat kita memperoleh empat prinsip yang berkaitan dengan prinsip pembiayaan konsumtif yaitu (1) prinsip kemurnian, (2) prinsip perjanjian, (3) prinsip pembayaran, dan (4) prinsip bantuan.¹³

¹²Arfin Hamid, *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) Di Indonesia Aplikasi dan Perspektifnya* (Cet. 1: Bogor: Ghalia Indonesia, 2007), h. 101.

¹³Muhammad Abdul Mannan, *Islamic Economics; Theory and Practice*, terj. M. Nastangin, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. 1993), h. 217.

Lebih lanjut Muhammad Abdul Mannan menjelaskan bahwa perbankan syariah didasarkan pada prinsip *syarikah* (mitra usaha), artinya seluruh sistem perbankan pemegang saham, depositor, investor dan peminjam akan berperan serta atas dasar mitra usaha. Mitra usaha tersebut diatur pada kode etik ekonomi yang didasarkan pada prinsip *mud}a>rabah*, *mura>bahah* dan *musya>rakah*.¹⁴

Dalam menjalankan aktivitasnya, bank syariah menganut beberapa prinsip-prinsip seperti prinsip keadilan, kesederajatan dan prinsip ketenteraman. Dengan sistem operasional yang berdasarkan *profit and loss-sharing system*, bank Islam memiliki kekuatan tersendiri yang berbeda dari sistem perbankan konvensional. Perbedaan ini nampak jelas bahwa dalam sistem bagi hasil terkandung dimensi keadilan dan pemerataan.

C. Penghimpunan Dana Bank Syariah

Sama halnya dengan produk pada bank konvensional, produk perbankan syariah dalam penghimpunan dana ini disebut simpanan, giro maupun deposito. Namun yang membedakan diantara keduanya adalah akad yang digunakan dalam setiap produknya yaitu akad *wadi'ah* dan *mud}a>rabah*.

Implementasi prinsip syariah dalam produk penghimpunan dana pada bank syariah dapat dilihat sebagai berikut:

1. Giro, dapat menggunakan akad *wadi'ah* maupun *mud}a>rabah*. Giro yang menggunakan akad *wadi'ah*, pihak bank selaku penerima titipan dana dapat menggunakan dana tersebut dengan menggunakan akad *wadi'ah ad-d}amanah*, sehingga biasanya bank memberikan imbalan kepada nasabah penyimpan sejumlah bonus yang besarnya sesuai dengan kebijakan bank dan

¹⁴Lihat, *Ibid.*, h. 167-168.

tidak diperjanjikan di awal. Sedangkan dalam hal menggunakan akad *mudharabah* dalam operasionalnya maka didalamnya terdapat penentuan nisbah bagi hasil antara bank dan nasabah diawal perjanjian. Pada giro *wadi'ah* nasabah terhidar dari resiko kehilangan/berkurangnya dana yang disimpan, sedangkan pada giro *mudharabah* nasabah menanggung resiko berkurangnya dana yang disimpan dan sekaligus peluang untuk mendapatkan keuntungan finansial dengan mendapatkan kompensasi berupa bagi hasil yang besarnya sesuai dengan nisbah sebagaimana telah diperjanjikan di awal.

2. Deposito. Produk deposito memang ditujukan sebagai sarana investasi, dalam praktek perbankan syariah hanya digunakan akad *mudharabah*. Melalui akad *mudharabah*, di awal perjanjian sudah ditentukan berapa nisbah bagi hasil baik pihak nasabah maupun pihak bank syariah.
3. Tabungan. Seperti halnya pada giro, maka produk tabungan ini nasabah dapat memilih untuk menggunakan akad *wadi'ah* dan *mudharabah*. Keuntungan maupun resiko yang ada sama halnya dengan giro, perbedaannya terletak pada mekanisme pengambilan dana yang disimpan oleh nasabah.¹⁵

Produk penghimpunan dana pada bank syariah pada dasarnya menggunakan dua akad yaitu *wadi'ah* atau titipan baik titipan yang dapat digunakan dananya maupun yang tidak dapat digunakan. Selain itu, menggunakan akad *mudharabah* dengan bagi hasil antara nasabah deposan selaku *sahibul maal* dan bank selaku pemegang amanah dana untuk kemudian digunakan kembali untuk diinvestasikan pada usaha yang berdasarkan prinsip syariah.

D. Pembiayaan Bank Syariah

¹⁵Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan* (Cet. 1; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 196.

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan “Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁶

Kemudian di jelaskan lagi dalam UU no. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *muraabahah*, *salam*, dan *istishna'*;
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.¹⁷

¹⁶ Undang-Undang no. 10 tahun 1998 tentang perbankan

¹⁷ Undang-Undang Republik Indonesia no. 21 tahun 2008

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Dalam pembiayaan, memiliki beberapa fungsi yang sangat beragam, karena Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

- a. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- b. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- c. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

2. Jenis Pembiayaan di Bank Syariah

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi, di samping melakukan kegiatan penghimpunan dana secara langsung kepada masyarakat dalam bentuk simpanan, juga menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pembiayaan (*financing*). Instrument bunga yang digunakan oleh bank konvensional diganti dengan akad-akad transaksi yang berdasarkan prinsip syariah.

Menurut Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit. Selain itu, pembiayaan merupakan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*. Menurut penggunaannya, pembiayaan pada bank syariah dapat dibagi menjadi dua hal berikut yaitu: (a) pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan

untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi, (b) pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi.¹⁸

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif maupun secara kualitas dan pembiayaan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat liquid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang pada umumnya terdiri dari persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).¹⁹

Bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk menandai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga. Berbeda dengan bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah. Bank

¹⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, h. 160.

¹⁹*Ibid.*, 161.

bertindak sebagai penyanggah dana (*sahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah* (*trust financing*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodic dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta porsi bagi hasil yang menjadi bagian bank.²⁰

1) Pembiayaan likuiditas

Pembiayaan likuiditas umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasa digunakan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut dengan rekening Koran. Atas pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.

Bank syariah dalam hal ini dapat menyediakan fasilitas semacam ini dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut dengan *compensation balance*. Melalui fasilitas ini nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi *mismatched*, nasabah bisa menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini bank tidak dibenarkan meminta imbalan apa pun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.²¹

Bank konvensional dalam memberikan pembiayaan likuiditas memperoleh imbalan dalam bentuk bunga dari rekening koran yang diberikan, berbeda dengan

²⁰*Ibid.*, h. 161-162.

²¹*Ibid.*, h. 162.

bank syariah yang tidak dibenarkan, akan tetapi hanya berupa biaya administrasi dari pengelolaan fasilitas yang diberikan. Ini menunjukkan bahwa bank syariah memberikan fasilitas pembiayaan bukan berdasarkan prinsip bunga yang bertentangan dengan prinsip syariah.

2) Pembiayaan piutang

Kebutuhan pembiayaan piutang timbul pada perusahaan yang menjual barang dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktu yang melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bank konvensional biasanya memberikan fasilitas berupa sebagai berikut:

a) Pembiayaan piutang

Bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah untuk mengatasi kekurangan dana karena masih tertanam dalam piutang. Atas pinjaman itu, bank meminta tagihan kepada nasabah tersebut. Pada dasarnya, nasabah berkewajiban menagih sendiri piutangnya. Akan tetapi, bila bank merasa perlu, dengan menggunakan tagihan tersebut, bank berhak untuk menagih langsung kepada pihak yang berhutang. Hasil penagihan tersebut pertama-tama digunakan untuk membayar kembali pinjaman nasabah berikut bunganya dan selebihnya dikreditkan ke rekening nasabah. Bila ternyata piutang tersebut tidak tertagih, nasabah wajib membayar kembali pinjaman tersebut berikut bunganya.

b) Anjak piutang

Fasilitas ini diberikan oleh bank dalam bentuk pengambilalihan piutang nasabah. Untuk keperluan tersebut, nasabah mengeluarkan draf (wesel tagih) yang diaksep oleh pihak yang berhutang atau *promissory notes* (promes) yang diterbitkan oleh pihak yang berhutang, kemudian di-*endors* oleh nasabah. Draft atau promes

tersebut dibeli oleh bank dengan diskon sebesar tingkat bunga yang berlaku atau disepakati untuk jangka waktu yang tertera dalam draf atau promes tersebut. Bila pada saat jatuh tempo draf atau promes tersebut ternyata tidak tertagih, nasabah wajib membayar kepada bank sebesar nilai nominal draft tersebut.

Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti ini dilakukan dengan bentuk *al-qardh*, pihak bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi. Untuk kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas pengambilalih piutang, yaitu yang disebut *hiwalah*. Akan tetapi, untuk fasilitas ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.²²

3) Pembiayaan persediaan

Pada bank konvensional dapat dijumpai adanya kredit modal kerja yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan (*inventory financing*). Pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal kerja lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga.

Bank syariah memiliki mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual barang tersebut kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan pengambilan keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.²³

²²*Ibid.*, h. 163.

²³*Ibid.*, h. 164.

4) Pembiayaan Modal Kerja untuk Perdagangan

Pembiayaan modal kerja untuk perdagangan dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

a) Perdagangan umum

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik penjual eceran (*retailer*) maupun pedagang besar (*whole saller*). Pada umumnya perputaran modal kerja untuk perdagangan ini sangat tinggi, tetapi pedagang harus mempertahankan sejumlah persediaan yang cukup karena barang-barang yang dijual itu sebatas jumlah persediaan yang ada atau telah dikuasai penjual. Untuk pembiayaan modal kerja perdagangan ini skema yang paling tepat adalah skema *mud}a>rabah*.

b) Perdagangan berdasarkan pesanan

Perdagangan berdasarkan pesanan biasanya dilakukan atau diselesaikan di tempat penjual, yaitu seperti perdagangan antarkota, antarpulau atau perdagangan antarnegara. Pembeli memesan terlebih dulu barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang yang ditawarkan. Biasanya pembeli hanya akan membayar apabila barang-barang yang dipesan telah diterima. Hal ini untuk menghindari kemungkinan resiko akibat ketidakmampuan penjual memenuhi pesanan atau ketidaksesuaian jumlah dan kualitas barang yang dikirim.

Berdasarkan pesanan itu, penjual lalu mengumpulkan barang-barang yang diminta dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedang lainnya. Setelah terkumpul, barulah dikirim ke pembeli sesuai dengan pesanan. Apabila barang telah dikirim, penjual juga menghadapi kemungkinan resiko tidak

terbayarnya barang yang dikirimnya. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya, yaitu fasilitas *letter of credit* (L/C), Bank syariah telah dapat mengadopsi mekanisme L/C dengan menggunakan skema *wakalah*, *musyarakah*, *mudharabah*, ataupun *murabahah*. Dalam hal *wakalah*, bank syariah hanya memperoleh pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikan.²⁴

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha, atau pendirian proyek baru. Adapun ciri-ciri pembiayaan investasi adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, dan berjangka waktu menengah dan panjang.²⁵

Pada umumnya, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Oleh karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal *amortisasi* yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan. Penyusunan proyeksi arus kas harus disertai dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba selama waktu pembiayaan. Dari perkiraan inilah diketahui kemampuan

²⁴*Ibid.*, h. 166.

²⁵*Ibid.*, h. 167.

perusahaan untuk menghasilkan laba dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musyarakah mutanaqisah*. Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan menghambalikannya kembali, baik dengan menggunakan *surplus cash flow* yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *al-ijarah al-mantahia bit-tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan kepemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah *amortisasi* atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh.²⁶

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Pada umumnya, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah seperti kendaraan bermotor dan rumah, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Adapun untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai *collateral*. Sumber pembayaran kembali atas

²⁶*Ibid.*

pembiayaan tersebut berasal dari sumber lain dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersial untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema: a) *al-bai' bis/man ajil* atau jual beli dengan angsuran, b) *al-ija'rah al-mantahia bit-tamlik* atau sewa beli, c) *al-musyarakah mutanaqis{ah* atau *decreasing participation*, bank secara bertahap menurunkan jumlah partisipasinya, dan d) *Al-rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.²⁷

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dilihat bahwa jenis pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat didasarkan pada kebutuhan masyarakat. Setiap jenis pembiayaan didasarkan pada akad yang berbeda.

3. Mekanisme Produk Pembiayaan Bank Syariah

Produk penyaluran dana di bank syariah dikembangkan dengan tiga model yaitu transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli, transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa dan transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerja sama guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa dengan prinsip bagi hasil.

a. Produk Pembiayaan Prinsip Jual Beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli dibagi atas beberapa produk sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan *Mura'bahah*

²⁷*Ibid.*, h. 168.

Mura>bahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian mensyaratkan batas laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.²⁸ Landasan syariah pola *mura>bahah* tertuang dalam firman Allah swt. dalam QS. Al-baqarah (2) : 275 sebagai berikut:

الْبَيْعَ

Terjemah:

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba ...”²⁹

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sistem jual beli dibolehkan, namun dalam praktek jual beli tidak dibenarkan mengandung riba dalam transaksinya. Sehingga konsep *mura>bahah* menjadi salah satu alternatif akad dalam transaksi jual beli yang kemudian menjadi salah satu konsep dasar dalam produk perbankan syariah. Demikian pula dijelaskan dalam hadis Nabi berikut ini:

بَيْدِهِ بَيْعَ

Artinya:

“Perolehan yang paling afdhal adalah hasil seseorang dan jual beli mabrur³⁰

Secara teknis perbankan *mura>bahah* adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Berdasarkan akad jual beli tersebut, bank membeli kepada nasabah. Harga jual balik

²⁸Lihat, Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Jilid III (Kairo: Da>r al-Fath al-‘ala>m al-‘araby>, 1990), h. 83.

²⁹Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan* (Cet. X; Bandung: CV. Diponegoro, 2006), h. 69.

³⁰Abu Abdullah Muhammad Ibn Isma>il Buh~ary, *Shahih al-Buk}ari*, Juz 2 (t.cet., Indonesia: Maktabah Rihlani).

adalah harga beli dari suplier ditambah keuntungan yang disepakati. Bank harus memberi transparan dan jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.³¹

Produk *mura>bahah* yang diberikan bank kepada nasabah harus jelas berapa harga pembelian ditambah keuntungan yang diminta oleh bank sehingga terjadi transparansi dan keadilan diantara kedua belah pihak.

Di samping itu, dalam akad *mura>bahah* ini perlu diperhatikan rukundari *mura>bahah* yang terdiri dari penjual (*ba'i*), pembeli (*musytari*), objek jual beli (*mabi'*), harga (*s#aman*) dan ijab kabul. Produk *mura>bahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Mura>bahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran *mura>bahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu *mura>bahah* juga bisa tanpa pesanan dari nasabah.

Mengenai pembebanan biaya para ulama berbeda pendapat tentang biaya apasaja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang tersebut. Ulama mazhab Maliki membolehkan beban biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memiliki nilai tambah pada barang itu.³²

Ulama mazhab Syari'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang

³¹Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, op. cit., h. 57.

³²Pendapat A Dawsk Hasheite yang dikutip oleh Adiwarman Karim. Lihat, Adiwarman Karim, *Bank Islam*, Edisi III (Cet. 5; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 114.

tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya. Ulama mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun tidak membolehkan biaya yang mesti dikerjakan oleh penjual. Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.³³

Produk *mura>bahah* pada dasarnya didasarkan pada harga barang yang diperjualbelikan ditambah dengan keuntungan yang diminta oleh bank dengan memperhatikan rukun *mura>bahah*, sehingga produk bank syariah khususnya produk yang berdasarkan prinsip jual beli benar-benar berbeda dengan bank konvensional dan menerapkan prinsip syariah.

2) Pembiayaan *salam*

Secara etimologi, *salam* artinya *salaf* (pendahuluan). Secara terminologi muamalah *salam* adalah penjualan suatu barang yang disebutkan sifat-sifatnya sebagai persyaratan jual beli dan barang tersebut masih dalam tanggungan penjual, dimana syarat-syarat tersebut diantaranya adalah mendahulukan pembayaran pada waktu di akad *majlis* (akad disepakati).³⁴ Landasan syariah dalam konsep *salam* terdapat dalam QS. Al-baqarah (2) : 282 berikut ini:

تَدَايِنُكُمْ بِدَيْنٍ

Terjemah:

³³ *Ibid.*

³⁴ Sayyid Sabiq, *op.cit.*, h. 245.

“Hai orang-orang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.”³⁵

Hadis Nabi yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dan Muslim menjelaskan tentang *salam* yaitu:

فَالْيَسْلَفُ كَيْلٌ

Artinya:

“Siapa yang melakukan salaf, hendaknya melakukannya dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, sampai batas waktu tertentu.”³⁶

Bank dapat bertindak sebagai pembeli dan atau penjual dalam suatu transaksi *salam*. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara *salam*, maka hal tersebut disebut salam pararel. Salam pararel adalah suatu transaksi bank melakukan dua akad salam dalam waktu yang sama. Dalam akad pertama bank melakukan pembelian suatu barang kepada pihak penyedia barang dengan pembayaran di muka dan pada akad *salam* kedua bank menjual kembali kepada pihak lain dengan jangka waktu penyerahan disepakati bersama. Pelaksanaan kewajiban bank dalam akad salam kedua tidak tergantung pada akad salam pertama. Teknis perbankan, *salam* adalah akad jual beli suatu barang (komoditi) harga dibayar dengan segera (pada saat akad disepakati), sedangkan barang akan diserahkan kemudian dalam jangka waktu yang disepakati.³⁷

Rukun dalam akad salam yang harus dipenuhi salam transaksi ada beberapa yaitu (a) pelaku akad, yaitu *muslam* (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan

³⁵Departemen Agama RI, *op. cit.*, h. 70

³⁶Abu Abdullah Muhammad Ibn Isma'il Buh~ary, *Shahih al-Bukhari*, Juz 2 (t.cet., Indonesia: Maktabah Rihlani).

³⁷Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, *op. cit.*, h. 73-74.

memesan barang, dan *muslam ilaih* (penjual) adalah pihak yang memasok atau memproduksi barang pesanan; (b) objek akad, yaitu barang atau hasil produksi (*muslam fi>h*) dengan spesifikasi; (c) harga, dan (d) *s/ligah* yaitu ijab kabul.³⁸

Produk *salam* ini diutamakan untuk pembelian dan penjualan hasil produksi pertanian atau peternakan atau perkebunan. Kesepakatan kedua belah pihak antara bank dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan keputusan dan akan memperlancar urusan. Masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama, serta menjaga amanat dan masyarakat. Selain itu jaminan diperlukan untuk memperkecil resiko-resiko yang merugikan bank, ini merupakan salah satu bentuk penerapan prinsip kehati-hatian. Dokumentasi merupakan salah satu transaksi/perikatan antara nasabah dan bank.³⁹

Produk *salam* menggunakan prinsip jual beli, pihak pembeli memesan barang dengan melakukan pembayaran dimuka dengan menyepakati spesifikasi barang pesanan dan penyerahannya dilakukan belakangan berdasarkan kesepakatan. Bank dapat melakukan dua aka *salam* dalam dua transaksi, bank selaku pembeli atau pemesan dan bank juga bisa sebagai penjual.

3) *Istis}na'*

Skim fikih lainnya yang juga populer digunakan dalam perbankan syariah adalah skim jual beli *istis}na'*. Transaksi *istis}na'* hukumnya boleh (*jawaz*) dan telah dilakukan oleh masyarakat muslim sejak masa awal tanpa ada pihak (ulama) yang mengingkarinya.⁴⁰ *Istis}na'* secara terminologi muamalah adalah akad jual beli antara

³⁸Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Edisi I (Cet. 2; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h. 91.

³⁹Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, *op. cit.*, h. 75-77.

⁴⁰Adiwarman Karim, *Bank Islam*, *op. cit.*, h. 125

produsen (*s}anni*) ditugaskan untuk membuat sebuah barang (pesanan) oleh *mustas}ni*' (pemesan).⁴¹ *Istis}na*' adalah memesan kepada perusahaan untuk memproduksi barang atau komoditas tertentu untuk pembeli/pemesan. *Istis}na*' merupakan salah satu bentuk jual beli dengan pemesanan yang mirip dengan *salam* yang merupakan bentuk jual beli *forward* kedua yang dibolehkan oleh syariah.⁴² Dalil yang membolehkan konsep *istis}na*' terdapat dalam QS. Al-baqarah (2) : 29 sebagai berikut:

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ أَسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَوَاتٍ ۚ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ.

Terjemah:

“Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu dan dia berkehendak (menciptakan) langit, lalu dijadikan-Nya tujuh langit dan dia Maha mengetahui segala Sesuatu”⁴³

Fatwa DSN-MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli *Istis}na*' dijelaskan bahwa jual beli *istis}na*' adalah akad jual beli dalam bentuk pemesanan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli) dan penjual (pembuat).⁴⁴

Pada kontrak jual beli *istis}na*' pembeli memesan barang kepada penjual untuk memproduksi barang tertentu, namun barang yang dipesan harus sesuai dengan kriteria yang telah disepakati kedua belah pihak pada saat dilakukan akad. Perbedaan antara akad jual beli *istis}na*' dan *mura>bahah* terletak pada sistem

⁴¹Sayyid Sabiq, *op. cit.*, h. 85.

⁴²Ascarya, *op. cit.*, h. 96.

⁴³Departemen Agama RI., *op. cit.*, h. 13

⁴⁴Adiwarman Karim, *Bank Islam, op. cit.*, h. 126.

pembayaran yang dilakukan, *istis}na'* pada dasarnya pembayarannya diserahkan belakangan dengan cara cicilan.

Istis}na' adalah jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pesanan (pembeli, *mustas}ni'*) dan penjual (pembuat, *s}ani'*). Jika pembeli dalam akad *istis}na'* tidak mewajibkan bank untuk membuat sendiri barang pesanan, maka untuk memenuhi kewajibannya pada akad pertama, bank dapat mengadakan akad *istis}na'* kedua dengan pihak ketiga (subkontraktor). Akad *istis}na'* kedua ini disebut *istis}na'* paralel. Akad *istis}na'* dapat dihentikan jika kedua belah pihak telah memenuhi kewajibannya. Jaminan dalam akad *istis}na'* diperlukan untuk memperkecil adanya resiko-resiko merugikan bank serta juga untuk melihat kemampuan nasabah dalam menanggung poembayaran kembali atas utang yang diterima dari bank.⁴⁵

Rukun dalam akad *istis}na'* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu (a) pelaku akad, yaitu *mustas}ni'* (pembeli) adalah pihak yang membutuhkan dan memesan barang, dan *s}ani'* (penjual) adalah pihak yang memasok atau memproduksi barang pesanan; (b) objek akad, yaitu barang atau jasa (*mas}nu'*) dengan spesifikasi; (c) harga, dan (d) *s}igah* yaitu ijab kabul.⁴⁶

Sebagai bentuk jual beli *forward*, *istis}na'* mirip dengan *salam*. Namun ada beberapa hal yang membedakan di antara keduanya yaitu:

⁴⁵Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, *op. cit.*, h. 87-89.

⁴⁶Ascarya, *op. cit.*, h. 98.

- 1) Objek *istis}na'* selalu barang yang harus diproduksi, sedangkan objek *salam* bisa untuk barang apa saja, baik harus diproduksi lebih dahulu maupun tidak diproduksi lebih dahulu.
- 2) Harga dalam akad *salam* harus dibayar penuh di muka, sedangkan *istis}na'* tidak harus dibayar penuh di muka, melainkan dapat juga dicicil atau dibayar di belakang.
- 3) Akad *salam* efektif tidak dapat diputuskan secara sepihak, sementara *istis}na'* akad dapat diputuskan sebelum perusahaan mulai memproduksi.
- 4) Waktu pembayaran tertentu merupakan bagian penting dalam akad *salam*, namun dalam akad *istis}na'* tidak merupakan keharusan.⁴⁷

Waktu penyerahan barang tidak harus ditentukan dalam akad *istis}na'*, namun pembeli dapat menetapkan waktu penyerahan maksimum yang berarti bahwa jika perusahaan terlambat memenuhinya, pembeli tidak terikat untuk menerima barang dan membayar harganya. Namun harga *istis}na'* dapat dikaitkan dengan waktu penyerahan. Jadi boleh disepakati bahwa apabila terjadi keterlambatan penyerahan harga dapat dipotong sejumlah tertentu berdasarkan kesepakatan.

Dalam aplikasinya bank syariah melakukan *istis}na'* paralel, yaitu bank sebagai penerima pesanan menerima pesanan barang dari nasabah, kemudian bank sebagai pemesan memesan permintaan barang nasabah kepada produsen penjual dengan pembayaran di muka, dicicil atau di belakang, dengan jangka waktu penyerahan berdasarkan kesepakatan bersama.

b. Produk Pembiayaan Prinsip Bagi Hasil

⁴⁷*Ibid.*

Akad bank syariah yang utama dan paling penting yang disepakati oleh para ulama adalah akad dengan pola bagi hasil dengan prinsip *mudharabah* (*trustee profit sharing*) dan *musyarakah*. Sebagaimana yang dijelaskan Al-Oman dan Khan yang dikutip oleh Ascarya bahwa prinsipnya adalah *al-ghunm bi'l-gurm* atau *al-kharaj bi'l dama'n*, yang berarti bahwa tidak ada bagian keuntungan tanpa ambil bagian dalam resiko, atau untuk setiap keuntungan ekonomi riil harus ada biaya ekonomi riil.⁴⁸

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam buku fikih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) ketika semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha hingga usaha berakhir pada waktu semua aset dilikuidasi. Jarang sekali ditemukan konsep usaha yang terus berjalan ketika mitra usaha bisa datang dan pergi setiap saat tanpa mempengaruhi jalannya usaha. Hal ini disebabkan buku-buku fikih Islam ditulis pada waktu usaha tidak sebesar dan serumit sekarang ini, sehingga konsep *running business* tidak mendapat perhatian.⁴⁹ Namun demikian, itu tidak berarti bagi hasil tidak dapat diterapkan untuk pembiayaan suatu usaha yang sedang berjalan. Konsep bagi hasil berdasarkan pada beberapa prinsip dasar. Selama prinsip dasar itu terpenuhi, detail dari aplikasinya akan bervariasi dari waktu ke waktu. Beberapa konsep dasar bagi hasil adalah sebagai berikut:

- 1) Bagi hasil tidak berarti meminjamkan uang, tetapi merupakan partisipasi dalam usaha. Dalam hal *musyarakah*, keikutsertaan asset dalam usaha hanya sebatas proporsi pembiayaan masing-masing pihak.

⁴⁸Ascarya, *op. cit.*, h. 48.

⁴⁹*Ibid.*, h. 48-49.

- 2) Investor atau pemilik dana harus ikut menanggung resiko kerugian usaha sebatas proporsi pembiayaannya.
- 3) Para mitra usaha bebas menentukan, dengan persetujuan bersama, rasio keuntungan untuk masing-masing pihak, yang dapat berbeda dari rasio pembiayaan yang disertakan.
- 4) Kerugian ditanggung oleh masing-masing pihak harus sama dengan proporsi investasi mereka.⁵⁰

Pola bagi hasil yang diterapkan bank syariah harus didasarkan prinsip dasar tersebut, sehingga produk yang ditawarkan tidak memudaratkan nasabah. Jika proyek pembiayaan mengalami kerugian, maka resiko kerugian ditanggung berdasarkan proporsi pembiayaan. Bukan hanya berbagi pada keuntungan melainkan berbagi dalam hal resiko kerugian. Inilah yang kemudian menjadi titik perbedaan antara bank konvensional, prinsip bagi hasil antara nasabah dan bank yang sama-sama saling membantu tanpa menzalimi pihak lain. Aplikasi bagi hasil tertuang dalam produk pembiayaan sebagai berikut:

1) *Mudharabah*

Mudharabah berasal dari kata *ad-dharbu fi al-ard* yang berarti bepergian untuk urusan dagang. Disebut juga *qirad* yang berasal dari kata *al-qard* yang berarti *al-qat'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya.⁵¹ Secara praktisnya berarti pemilik modal (*sahibul maal*) menyerahkan modalnya kepada pekerja/pedagang (*mudharib*) untuk diperdagangkan/diusahakan, sedangkan

⁵⁰*Ibid.*, h. 49.

⁵¹Sayyid Sabiq, *op. cit.*, h. 147.

keuntungan dibagi menurut kesepakatan bersama.⁵² Akad *mud}a>rabah* diperbolehkan dalam Islam, karena bertujuan untuk saling membantu antara pemilik modal dan seseorang yang memiliki keahlian dalam mengelolah uang untuk usaha atau perdagangan. *Mud}a>rib* sebagai *enterpreuner* adalah sebagian dari orang-orang yang mencari karunia dan ridha Allah. Sebagaimana dalam QS. Al-muzammil 73: 20 berikut ini:

يَبْتَغُونَ يَضْرِبُونَ

Terjemah:

“... Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah swt. ...” (QS. Al-Muzammil 73: 20).⁵³

Teknis perbankan, akad *mud}a>rabah* adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik modal (*s}ahibul ma>l*) dengan nasabah selaku *mud}a>rib* yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Aspek teknis perbankan ada beberapa hal yang sangat penting yaitu a) musyawarah dan kesepakatan antara bank dan nasabah sangat diperlukan dalam menentukan keputusan dan memperlancar usaha, dua belah pihak masing-masing mempunyai hak dan kewajiban yang sama serta bersama menjaga amanah dana masyarakat; b) jaminan yang diperlukan untuk memperkecil resiko-resiko yang merugikan bank akibat kelalaian, kesalahan atau pelanggaran akad yang dilakukan oleh nasabah selaku *mud}a>rib*; c) dokumentasi adalah syarat transaksi/perikatan yang harus dilakukan oleh nasabah dengan bank yang dipergunakan sebagai data masuk dan bukti dari perjanjian; d) Saksi, persaksian merupakan alat bukti bagi

⁵²Muhammad mengutip dalam buku Subuulussalam Jilid III, h. 275-278. Lihat Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, op. cit., h. 101.

⁵³Departemen Agama RI., op. cit., h. 990.

hakim untuk memutuskan perkara jika terjadi sengketa; e) wanprestasi diberlakukan bila nasabah melakukan cidera janji, yaitu tidak menetapi kewajibannya terhadap bank dalam suatu akad perjanjian, f) rukun mudharabah yang terdiri dari pemilik modal (*sahibul maal*), nasabah (*mudharib*), modal (*maal*), usaha, keuntungan dan ijab kabul.⁵⁴

2) *Mudharabah muqayyadah*

Mudharabah muqayyadah adalah akad mudharabah pemilik dana (*sahibul maal*) memberikan batasan kepada pengelola dana (*mudharib*) mengenai tempat, cara, dan objek investasi. Bank bertindak sebagai agen penyalur dana investor (*channelling agent*) kepada nasabah yang bertindak sebagai pengolah dana.⁵⁵

Secara teknis bank bertindak sebagai agen penyalur dana investor kepada nasabah yang bertindak sebagai pengelola dana untuk kegiatan usaha dengan persyaratan dan jenis usaha yang ditentukan oleh investor. Modal yang diberikan dalam bentuk tunai atau barang. *Fee* atau imbalan, bank sebagai agen penyalur dana dapat menerima imbalan yang perhitungannya diserahkan kesepakatan para pihak. Bank sebagai agen penyalur dana milik investor tidak menanggung resiko kerugian usaha yang dibiayai. Investor sebagai pemilik dana menanggung seluruh resiko keuangan usaha kecuali jika nasabah melakukan kecurangan, lalai atau menyalahi akad perjanjian sehingga mengakibatkan kerugian usaha. Jaminan diperlukan untuk mengantisipasi resiko akibat kelalaian atau kecurangan, pemilik dana dapat meminta jaminan atau agunan dari nasabah. Bank melakukan pengawasan terhadap nasabah

⁵⁴Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, op. cit., h. 101-105.

⁵⁵*Ibid.*, h. 112.

yang dibiayai sehingga antara pemilik dana dan pengelola tetap saling koordinasi. Pengembalian modal dapat dilakukan pada akhir periode akad atau dilakukan secara angsuran berdasarkan aliran kas masuk (*cash in flow*) dari usaha nasabah. Dokumentasi menjadi hal yang penting karena akan menjadi bukti bagi bank dan nasabah bahwa terjadi transaksi pembiayaan yang meliputi surat persetujuan prinsip, akad *mudharabah muqayyadah*, perjanjian perikatan jaminan, surat permohonan realisasi pembiayaan dan tanda terima uang atau barang oleh nasabah.⁵⁶

Pola pembiayaan *mudharabah muqayyadah* menekankan pada keinginan pemilik dana untuk menetapkan jenis, cara dan objek investasi. Bank dalam hal ini hanya selaku mediator atau penyalur dana investor kepada pengelola usaha, sehingga secara teknis bank tidak menanggung resiko dari kerugian pembiayaan. Pemilik modal dan pengelola yang menanggung resiko dari pembiayaan jika terjadi masalah pembiayaan.

3) *Musyarakah*

Musyarakah berasal dari kata *syirkah* yang berarti percampuran. Para fuqaha mendefinisikannya sebagai akad antara orang yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan.⁵⁷ Kemudian *musyarakah* mengalami perkembangan makna sebagai akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan

⁵⁶*Ibid.*, h. 112-114.

⁵⁷Sayyid Sabiq, op. cit., h. 202.

kesepakatan.⁵⁸ Landasan syariah yang membolehkan *musyarakah* sebagaimana dalam firman Allah swt. dalam QS. S}ad (38) : 24 sebagai berikut:

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ

Terjemah:

“... Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh...”.⁵⁹

Selain itu, ada beberapa sunnah Rasulullah saw. bahwa Allah telah berfirman dalam Allah memberikati dua orang bersekutu dalam hal urusan harta sebagai berikut:

أَشْرِكَيْنِ يَخُنُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ بَيْنَهُمَا.

Artinya:

“Aku ini ketiga dari dua orang yang berserikat, selama salah seorang mereka tidak mengkhianati temannya. Apabila salah seorang telah berkhianat terhadap temannya, Aku keluar dari antara mereka,” (HR. Abu Daud).⁶⁰

Ayat dan hadis tersebut menunjukkan bahwa perkenan dan pengakuan Allah swt akan adanya perserikatan dalam pemilikan harta, selama perikatan tersebut bebas dari unsure pengkhianatan. Atas dasar itu, akad *musyarakah* dijadikan salah satu prinsip dalam produk pembiayaan pada bank syariah.

Musyarakah merupakan akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/modal bekerja sama sebagai mitra usaha, membiayai investasi usaha

⁵⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *op. cit.*, h. 90.

⁵⁹Departemen Agama RI., *op. cit.*, h. 736.

⁶⁰Sulaiman Ibn Asystany Abu Daud Sajastany al-asdy, *Sunan Abu Daud*, Juz IV (Cet. 1; Dar al-fikr, 2000M/1420H), h. 276.

baru atau yang sudah berjalan. Mitra usaha pemilik modal berhak ikut serta dalam manajemen usaha, tetapi itu tidak merupakan keharusan. Para pihak membagi pekerjaan mengelola usaha sesuai dengan kesepakatan dan mereka dapat juga memintya gaji/upah untuk tenaga dan keahlian yang mereka curahkan untuk usaha tersebut.⁶¹

Proporsi keuntungan dibagi diantara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad sesuai proporsi modal yang disertakan (menurut Imam Malik dan Imam Syafi'i) atau dapat pula berbeda dari proporsi modal yang mereka sertakan (Imam Ahmad). Sementara Imam Abu Hanifah berpendapat bahwa proporsi keuntungan dapat bebeda dari proporsi modal pada kondisi normal. Namun demikian, mitra yang memutuskan menjadi *sleeping partner*, proporsi keuntungannya tidak boleh melebihi proporsi modalnya. Sementara kerugian, apabila terjadi kerugian nakan ditanggung bersama sesuai dengan proporsi penyertaan modal masing-masing. Ini menunjukkan bahwa dalam akad *musyarakah* keuntungan dibagi berdasarkan pada kesepakatan para pihak dan kerugian ditanggung bersama sesuai dengan proporsi penyertaan modal masing-masing pihak. Oleh karenanya perlu diperhatikan rukun akad agar transaksi pembiayaan jelas dan saling menguntungkan. Rukun akad *musyarakah* yang harus dipenuhi yaitu a) pelaku akad yang terdiri dari mitra usaha; b) objek akad yaitu modal (*mal*), kerja (*djara'ah*) dan keuntungan (*ribh*) dan; c) ijab kabul.⁶² Sedangkan posisi jaminan untuk mengantisipasi resiko akibat kelalaian atau kecurangan, bank dapat meminta jaminan atau agunan dari nasabah.

Pola pembiayaan *musyarakah* ini bank dan nasabah dituntut memberikan kontribusi dalam pendirian atau pengembangan usaha. Pemilik modal atau *sahibul*

⁶¹ Ascarya, *op.cit.*, h. 51

⁶²*Ibid.*, h. 55.

ma>l maupun pengelola atau *mud}a>rib* sama sama produktif untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan yang diperoleh dari usaha dibagi berdasarkan kesepakatan diantara mitra usaha. Jika usaha mengalami kerugian, maka kerugian ditanggung bersama berdasarkan proporsi dana yang disertakan oleh bank dan nasabah. Jadi bukan hanya *mud}a>rib* yang akan menanggung resiko, tetapi pemilik modal atau *s}ahibul ma>l* juga menanggung resiko.

c. Produk Pembiayaan Prinsip Sewa

Transaksi non bagi hasil selain berpola jual beli adalah transaksi berpola sewa atau *ija>rah*. *Ija>rah* biasa juga disebut sewa, jasa, atau imbalan, adalah akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa.

Ija>rah berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-‘iwad}u*. Oleh karena *as{-s}awab* (pahala) disebut juga *ajru* (upah). Menurut pengertian syara’, *al-ija>rah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil atau pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui penggantian pembayaran upah sewa,⁶³ jadi hakikatnya *ija>rah* adalah penjualan manfaat barang atau jasa. Ini menunjukkan bahwa *ija>rah* merupakan salah satu akad yang digunakan dalam muamalah pemindahan manfaat barang atau jasa dengan melalui penggantian atau pembayaran sewa atas barang tersebut.

1) *Ija>rah*

Ija>rah atau sewa adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Maksud manfaat adalah berguna, yaitu barang yang mempunyai banyak manfaat dan selama menggunakannya barang tersebut tidak mengalami perubahan atau musnah. Manfaat yang diambil tidak

⁶³Sayyid Sabiq, *op. cit.*, h. 138

berbentuk zatnya melainkan sifatnya dan dibayar sewa.⁶⁴ Landasan syariah *ija>rah* terdapat pada firman Allah dalam QS. Al-baqarah (2) : 233 sebagai berikut:

...
 فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۚ وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَزِعُوا أَوْلَادَكُمْ
 فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْعُرْضِ ۚ وَأَتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ.

Terjemah:

“Dan, jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak berdosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan”

Ija>rah merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi kebutuhan hidup seperti sewa-menyewa atau kontrak. Ayat tersebut menegaskan akan dibolehkannya praktek sewa dalam hal ini jasa, dengan pembayaran yang patut. Jasa atas disusukan atas manfaat air susu dengan pembayaran sepatutnya menunjukkan adanya praktek sewa dalam bentuk jasa.

Ija>rah atau sewa dapat dipakai sebagai bentuk pembiayaan, pada mualanya bukan merupakan bentuk pembiayaan, tetapi merupakan aktivitas usaha seperti jual beli. Individu yang membutuhkan pembiayaan untuk membeli aset dapat mendatangi pemilik dana, dalam hal ini bank untuk membiayai pembelian aset produktif. Pemilik dana kemudian membeli barang tersebut dan kemudian menyewakannya kepada yang membutuhkan aset. Bentuk pembiayaan ini merupakan salah satu teknik pembiayaan ketika kebutuhan pembiayaan investor untuk membeli aset terpenuhi, dan investor hanya membayar sewa pemakaian tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar untuk membeli aset tersebut.⁶⁵

⁶⁴Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, op. cit., h. 124.

⁶⁵Ascarya, op.cit., h. 101.

Rukun dari akad *ija>rah* yang harus dipenuhi dalam transaksi yaitu a) pelaku akad yaitu *musta'jir* (penyewa) adalah pihak yang menyewa aset, dan *mu'jir/muajir* (pemilik) adalah pihak yang menyewakan aset; b) objek akad, yaitu *mu'jar* (aset yang disewakan) dan *uja>rah* (harga sewa) dan; c) ijab kabul.⁶⁶ Selain itu ada dua hal yang harus diperhatikan dalam penggunaan *ija>rah* sebagai kontrak pembiayaan. Pertama, beberapa syarat harus dipenuhi agar hukum syariah terpenuhi, yaitu sebagai berikut:

- a) Jasa atau manfaat yang akan diberikan oleh aset yang disewakan tersebut harus tertentu dan diketahui dengan jelas oleh kedua belah pihak.
- b) Kepemilikan aset tetap ada pada yang menyewakan yang bertanggung jawab atas pemeliharaannya sehingga aset tersebut terus dapat memberikan manfaat kepada penyewa.
- c) Akad *ija>rah* dihentikan pada saat aset yang bersangkutan berhenti memberikan manfaat kepada penyewa. Jika aset tersebut rusak dalam periode kontrak, akad ijarah masih tetap berlaku, dan
- d) Aset tidak boleh dijual kepada penyewa dengan harga yang ditetapkan sebelumnya pada saat kontrak berakhir. Apabila aset akan dijual, harganya akan ditentukan pada saat kontrak berakhir.

Syarat-syarat tersebut menunjukkan bahwa pemilik dana atau pemilik aset tidak memperoleh keuntungan tertentu yang ditetapkan sebelumnya. Tingkat keuntungan (*rate of return*) baru dapat diketahui setelahnya.

Kedua, sewa aset tidak dapat dipakai sebagai patokan tingkat keuntungan dengan alasan:

⁶⁶*Ibid.*

- a) Pemilik aset tidak mengetahui dengan pasti umur aset yang bersangkutan. Aset hanya akan memberikan pendapatan pada masa produktifny. Selain itu, harga aset tidak diketahui apabila akan dijual pada saat aset tersebut masih produktif.
- b) Pemilik aset tidak tahu pasti sampai kapan aset tersebut akan terus disewakan selama masa produktif. Pada saat sewa pertama terakhir, pemilik belum tentu langsung mendapatkan penyewa berikutnya. Apabila sewa diperbaharui, harga sewa mungkin berubah mengingat kondisi produktivitas aset yang mungkin telah berkurang.⁶⁷

2) *Ija>rah Muntahiya bittamlik*

Ija>rah muntahiya bittamlik (IMBT) adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa diakhir periode, sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa. Tujuan produk pembiayaan ini untuk memberikan fasilitas kepada nasabah yang membutuhkan manfaat atas barang dengan sistem sewa dan pada akhir sewa nasabah mempunyai hak opsi. Objek sewa untuk *ija>rah muntahiya bittamlik* yaitu properti, alat transportasi, dan alat-lat berat, dengan ketentuan jumlah, ukuran dan jenis objek sewa harus diketahui jelas serta tercantum dalam akad, objek sewa dapat berupa barang yang telah dimiliki bank. Objek dan manfaat barang sewa harus dapat dinilai dan diidentifikasi secara spesifik dan dinyatakan dengan jelas termasuk pembayaran sewa dan jangka waktunya. Objek sewa dapat dipindahkan kepemilikannya melalui hibah, penjualan pada akhir masa sewa dengan pembayaran tertentu yang disepakati diawal akad, penjualan

⁶⁷*Ibid.*, h. 101-102.

sebelum akhir akad dengan harga yang sebanding dengan cicilan *Ija'rah muntahiya bittamlik* yang masih tersisa dan penjualan secara bertahap.⁶⁸

d. Produk Pembiayaan prinsip Qard Hasan

Qard atau *iqra'd* secara etimologi berarti pinjaman. Secara terminologi muamalah adalah memiliki sesuatu yang harus dikembalikan dengan penggantian sama. Hukum *qard* itu mubah yang didasarkan atas asas saling menolong dalam kebaikan (*ta'awanu 'ala al birri*). Pengertian *qard* adalah kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pinjaman tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Rukun *qard* meliputi peminjam (*muqtarid*), pemberi pinjaman (*muqrid*), jumlah dana (*qard*) dan ijab kabul.⁶⁹

Bank dapat memberikan pinjaman *qard* untuk kepentingan nasabah berdasarkan kesepakatan. Bank dapat membebaskan biaya administrasi sehubungan dengan pemberian *qard*. Biaya administrasi ditetapkan dengan nominal tertentu, tanpa terikat dengan jumlah dan jangka waktu pinjaman. Bank dapat memperpanjang jangka waktu pengembalian atau menghapus buku sebagian/seluruh pinjaman nasabah atau beban kerugian bank, apabila nasabah tidak dapat mengembalikan sebagian/seluruh kewajibannya pada waktu yang telah disepakati karena nasabah tidak mampu. Bank dapat menjatuhkan sanksi kewajiban pembayaran atas keterlambatan pembayaran atau menjual agunan nasabah untuk menutup kewajiban

⁶⁸Muhammad, *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*, op. cit., h. 134.

⁶⁹*Ibid.*, h. 140-141.

pinjaman nasabah, apabila nasabah digolongkan mampu dan tidak mengembalikan sebageian atau seluruh kewajibannya pada waktu yang disepakati.⁷⁰

Pola pembiayaan *qardh*⁷¹ diperuntukkan nasabah dengan ketentuan dana yang diberikan kepada nasabah dalam bentuk pinjaman dikembalikan kepada bank dengan imbalan sesuai dengan kemampuan nasabah berdasarkan kesepakatan. Akad *qardh* dibebankan biaya administrasi yang berkaitan dengan pemberian pinjaman, bank dapat memberikan sanksi kepada nasabah atas keterlambatan pembayaran.

E. Pembiayaan Bermasalah

1. Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah tidak terjadi dengan sendirinya atau dengan tiba-tiba, namun disebabkan oleh beberapa faktor yang dapat dikategorikan dalam faktor internal dan eksternal, baik yang disebabkan oleh nasabah maupun pihak bank itu sendiri.

Faktor internal yang dimaksudkan adalah faktor internal yang disebabkan oleh nasabah antara lain:

- a) Kelemahan karakter nasabah diantaranya adalah nasabah tidak mau atau memang beritikad baik, nasabah kalah dalam persaingan bisnis dan nasabah menghilang;
- b) Kecerobohan nasabah, yang meliputi penyimpangan penggunaan pembiayaan, perusahaan dikelola oleh keluarga yang tidak profesional ;
- c) Kelemahan kemampuan nasabah, seperti tidak mampu mengembalikan pembiayaan karena terganggunya kelancaran usaha, kemampuan manajemen yang kurang, teknik produksi yang sudah ketinggalan zaman, kemampuan

⁷⁰*Ibid.*

⁷¹ *Qard* atau *Iqradh* secara etimologi berarti pinjaman, terminologi muamalah (*ta'rif*) berarti memiliki sesuatu (hasil pinjaman) yang dikembalikan (pinjaman tersebut) sebagai pengantinya dengan nilai yang sama.

pemasaran yang tidak memadai, pengalaman terbatas atau kurang memadai dan informasi terbatas atau kurang memadai;

- d) Musibah yang dialami nasabah, meliputi musibah penipuan, musibah kecelekaan, musibah tindak pidana, musibah tindak perdata, musibah rumah tangga, musibah penyakit dan musibah kematian;
- e) Kelemahan manajemen nasabah, termasuk diantaranya pemogokan buruh, sengketa antar pengurus, tingkat efisiensi rendah, pelayanan kurang kompetitif, persaingan sangat tajam, distribusi kurang efektif, produksi kurang promosi dan keberadaan produk tidak tepat waktu.

Sedangkan faktor internal yang disebabkan dari pihak bank diantaranya adalah:

- a) Kelemahan dalam analisis pembiayaan, diantaranya analisis pembiayaan tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data rendah, informasi pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data rendah, pembiayaan terlalu sedikit, pembiayaan terlalu banyak, analisis tidak cermat, jangka waktu pembiayaan terlalu lama, jangka waktu pembiayaan terlalu pendek dan kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan;
- b) Kelemahan dalam dokumen pembiayaan, termasuk didalamnya adalah data mengenai pembiayaan tidak didokumentasikan dengan baik dan pengawsan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan;
- c) Kelemahan dalam supervisi pembiayaan, diantaranya bank kurang pengawasan dan pemantauan atas *performance* nasabah secara kontinyu dan teratur, terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan, tindakan perbaikan tidak diterapkan secara

dini dan tepat waktu, jumlah nasabah terlalu banyak, nasabah terpencar, dan konsentrasi portofolio pembiayaan yang berlebihan;

- d) Kecerobohan petugas bank, termasuk diantaranya bank terlalu bernafsu memperoleh laba, bank terlalu kompromi, bank tidak mempunyai kebijakan pembiayaan yang sehat, petugas atau pejabat bank terlalu menggampangkan masalah, bank tidak mampu menyaring resiko bisnis, persaingan antar bank, pengambilan keputusan yang tidak tepat waktu, bank latah dalam persaingan, terus memberikan pembiayaan pada bisnis yang siklusnya menurun, penilaian resiko yang reaktif dan bukan proaktif, menetapkan standar resiko yang terlalu rendah, tidak diasuransikan dan ekspansi pembiayaan;
- e) Kelebihan bidang agunan, antara lain jaminan tidak dipantau dan diawasi secara baik, terlalu collateral oriented, nilai agunan tidak sesuai, agunan fiktif, agunan sudah dijual dan pengikatan agunan lemah;
- f) Kelemahan kebijakan pembiayaan yang terdiri dari prosedur pembiayaan terlalu panjang dan wewenang memutus pembiayaan sangat terbatas;
- g) Kelemahan sumber daya manusia seperti kurangnya insentif yang jelas atas keberhasilan pembinaan atau penyelesaian pembiayaan, terbatasnya tenaga ahli dibidang penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan, pendidikan dan pengalaman pejabat pembiayaan sangat terbatas, kurangnya tenaga ahli hukum untuk mendukung pelaksanaan penyelesaian dan penyelamatan pembiayaan dan terbatasnya tenaga ahli untuk recovery pembiayaan yang potensial;

- h) Kelemahan teknologi yang bank tidak mampu mengadakannya secara teknis dan terbatasnya sarana dan prasarana yang berkaitan dengan pekerjaan teknis;
- i) Kecurangan petugas bank, termasuk diantaranya petugas bank terlibat kepentingan pribadi, disiplin pejabat pembiayaan dalam menerapkan sistem dan prosedur pembiayaan rendah.

Selain faktor-faktor internal tersebut juga terdapat faktor eksternal yaitu:

- a) Situasi ekonomi yang negatif termasuk diantaranya globalisasi ekonomi yang berdampak negatif dan perubahan kurs mata uang;
- b) Situasi politik dalam negeri yang merugikan antara lain pergantian pejabat tertentu, hubungan diplomatik dengan negara lain dan adanya gejolak sosial;
- c) Politik negara lain yang merugikan seperti proteksi oleh negara asing, adanya pemogokan buruh di luar negeri, adanya perkembangan politik di negara lain dan *dumping policy* di luar negeri;
- d) Situasi alam yang merugikan misalnya bencana yang menimbulkan efek negatif dan habisnya sumber daya alam;
- e) Peraturan pemerintah yang merugikan.

Faktor-faktor yang lain selain faktor internal dan eksternal adalah faktor kegagalan bisnis dan faktor ketidakmampuan manajemen. Termasuk faktor kegagalan bisnis adalah aspek hubungan yaitu kehilangan relasi dan hubungan yang memburuk dengan pelanggan, aspek yuridis yaitu kerusakan lingkungan dan penggunaan tenaga asing, aspek manajemen diantaranya kesulitan sumber daya manusia, perselisihan antar pengurus, belum profesional, cenderung pada investasi murah dan tidak mampu mengelola usaha, aspek pemasaran yaitu

kehilangan fasilitas, permintaan lesu, pengaruh musim atau mode, *dumping* politik, inflasi dalam negeri, hambatan pasar luar negeri, perubahan kurs, persaingan luar negeri dan pasar jenuh, aspek teknis produksi yaitu ketinggalan teknologi, lokasi tidak tepat, proyek bersifat percobaan, mesin tidak lengkap, ada *bottle neck*, perubahan mode dan selera masyarakat, mutu rendah dan produksi gagal, aspek keuangan yang merupakan satu aspek terpenting yang tidak dapat diabaikan yaitu kenaikan harga bahan baku, kenaikan harga bahan bakar, keterlambatan pembayaran dari pelanggan, laporan tidak benar, volume usaha lebih kecil daripada beban utang, *mark up* dan pembukuan yang tidak teratur, terakhir adalah aspek sosial ekonomi meliputi daya beli masyarakat menurun dan perubahan trayek jalan membuat lokasi tidak strategis.

Pencatatan tidak memadai, informasi biaya tidak memadai, modal jangka panjang tidak cukup, gagal mengendalikan biaya, *overhead cost* yang berlebihan, kurangnya pengawasan, gagal melakukan penjualan, investasi berlebihan, kurang menguasai teknis dan perelisisihan antar pengurus, kesemuanya adalah faktor ketidakmampuan manajemen yang menjadi sebab terjadinya pembiayaan bermasalah.

Hal lain yang patut dicatat dalam pembiayaan bermasalah selain faktor-faktor penyebabnya adalah bahwa pembiayaan bermasalah didahului dengan beberapa tanda, oleh karena itu, monitoring menjadi semakin penting. Tanda-tanda yang dimaksudkan adalah sikap bisnis nasabah meliputi hubungan dengan mitra renggang, melakukan usaha secara spekulatif, kunci distribusi lepas, *customer* biasa lepas dan jalur distribusi yang menguntungkan juga lepas. Sikap debitur seperti masalah keluarga, sulit dihubungi peetugas atau pejabat bank

dengan kata lain menjauh dan ekspansi keluar dari *core* bisnisnya juga dapat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah selain ekonomi makro berupa fluktuasi nilai tukar valas, inflasi cenderung membesar dan depresiasi atau devaluasi nilai mata uang (rupiah).

2. Peraturan yang terkait dengan Pembiayaan Bermasalah

Peraturan yang terkait dengan pembiayaan bermasalah adalah peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, bab III tentang penyelesaian sengketa antara bank dengan nasabah.

Peraturan terkait dengan pembiayaan bermasalah selain yang telah disebutkan adalah SE BI Nomor 2/12/DPNP tanggal 12 Juni 2000 tentang Penilaian Aktiva Produktif dalam Penghitungan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko; SE BI Nomor 2/15/PBI/2000 tanggal 12 Juni 2000 tentang Perubahan Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/150/KEP/DIR tanggal 12 November 2008 tentang Restrukturisasi Kredit; SE BI Nomor 27/162/Kep/Dir tentang Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijakan Perkreditan Bank bagi Bank Umum; Fatwa DSN No. 46/DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005, tentang Potongan Tagihan *Murabahah*; Fatwa DSN No. 47/DSN-MUI/II/2005 tanggal 22 Februari 2005, tentang Potongan Tagihan *Murabahah* Bagi Nasabah Tidak Mampu Bayar, Fatwa DSN No. 48/DSN-MUI/II/2005 tanggal 25 Februari 2005, tentang Penjadwalan Kembali Tagihan *Murabahah*; Fatwa DSN No. 49/DSN-MUI/II/2005 tanggal 25 Februari 2005, tentang Konversi Akad *Murabahah*; Fatwa DSN No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tanggal 26 Juni 2002, tentang Pengalihan Utang.

3. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

Penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah tak terkecuali pada Bank Syariah Mandiri telah diatur dengan sejelas-jelasnya dalam Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada Bagian Kedua Kelayakan Penyaluran Dana pada Pasal 23 (1) Bank Syariah dan atau UUS harus mempunyai keyakinan atas kemauan dan kemampuan calon nasabah penerima fasilitas untuk melunasi seluruh kewajiban pada waktunya, sebelum Bank Syariah dan atau UUS menyalurkan dana kepada nasabah penerima fasilitas. (2) Untuk memperoleh keyakinan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), Bank syariah dan/atau UUS wajib melakukan penilaian saksama terhadap watak, kemampuan, modal, agunan dan prospek usaha dari calon nasabah penerima fasilitas.⁷²

Redaksi "Kemauan" dalam pasal tersebut berkaitan dengan itikad baik dari nasabah penerima fasilitas untuk membayar kembali penggunaan dana yang disalurkan oleh bank syariah dan UUS, sedangkan kemampuan berkaitan dengan keadaan dan atau aset nasabah penerima fasilitas sehingga mampu membayar kembali penggunaan dana yang disalurkan oleh bank syariah dan atau UUS.

Penilaian watak calon nasabah penerima fasilitas terutama didasarkan kepada hubungan yang telah terjalin antara bank syariah dan atau UUS dan nasabah atau calon nasabah yang bersangkutan atau informasi yang diperoleh dari pihak lain yang dapat dipercaya sehingga bank syariah dan atau UUS dapat menyimpulkan bahwa calon nasabah penerima fasilitas yang bersangkutan jujur,

⁷² Republik Indonesia, *Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008*. Bagian II Pasal 23 ayat (1) dan (2).

beritikad baik, dan tidak menyulitkan bank syariah dan atau UUS dikemudian hari.

Penilaian kemampuan calon nasabah penerima fasilitas terutama bank harus meneliti tentang keahlian nasabah penerima fasilitas dalam bidang usahanya dan atau kemampuan manajemen calon nasabah sehingga bank syariah dan atau UUS merasa yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dikelola oleh orang yang tepat.

Penilaian terhadap modal yang dimiliki calon nasabah penerima fasilitas harus melakukan analisis terhadap posisi keuangan secara keseluruhan, baik untuk masa yang telah lalu maupun perkiraan untuk masa yang akan datang sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan calon nasabah penerima fasilitas dalam menunjang pembiayaan proyek atau usaha calon nasabah yang bersangkutan.

Melakukan penilaian terhadap agunan, bank syariah dan atau UUS menilai barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan yang bersangkutan dan barang lain, surat berharga atau garansi risiko yang ditambahkan sebagai agunan tambahan, apakah sudah cukup memadai sehingga apabila nasabah penerima fasilitas kelak tidak dapat melunasi kewajibannya, agunan tersebut dapat digunakan untuk menanggung pembayaran kembali pembiayaan dari bank syariah dan atau UUS yang bersangkutan.

Penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas, bank syariah terutama harus melakukan analisis mengenai keadaan pasar, baik di dalam maupun di luar negeri, baik untuk masa yang telah lalu maupun yang akan

datang sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan.

Selain itu, juga disebutkan hal-hal terkait dengan ketentuan pembiayaan bermasalah yang telah diatur dalam Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 dimaksud pada BAB VI Bagian Ketiga tentang Kewajiban Pengelolaan Risiko pasal 38 sampai dengan pasal 40 sebagai berikut:

J) Pasal 38 (1) Bank Syariah dan UUS wajib menerapkan manajemen risiko, prinsip mengenal nasabah, dan perlindungan nasabah; (2) Ketentuan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia.⁷³

Manajemen risiko adalah serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan oleh perbankan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank.

Prinsip mengenal nasabah merupakan prinsip yang harus diterapkan oleh perbankan yang sekurang-kurangnya mencakup kegiatan penerimaan dan identifikasi nasabah serta pemantauan kegiatan transaksi nasabah, termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan.

Perlindungan nasabah dilakukan antara lain dengan cara adanya mekanisme pengaduan nasabah, meningkatkan transparansi produk dan edukasi terhadap nasabah.

⁷³ *Ibid*, Bagian III Pasal 38 ayat (1) dan (2).

-) Pasal 39 Bank Syariah dan UUS wajib menjelaskan kepada Nasabah mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian sehubungan dengan transaksi Nasabah yang dilakukan melalui Bank Syariah dan/atau UUS.⁷⁴

Penjelasan yang diberikan kepada nasabah mengenai kemungkinan timbulnya risiko kerugian nasabah dimaksudkan untuk menjamin transparansi produk dan jasa bank. Apabila informasi tersebut telah disediakan, bank dianggap telah melaksanakan ketentuan ini.

-) Pasal 40 (1) Dalam hal Nasabah Penerima Fasilitas tidak memenuhi kewajibannya, Bank Syariah dan UUS dapat membeli sebagian atau seluruh Agunan baik melalui maupun di luar pelelangan, berdasarkan penyerahan secara sukarela oleh pemilik Agunan atau berdasarkan pemberian kuasa untuk menjual dari pemilik Agunan, dengan ketentuan Agunan yang dibeli tersebut wajib dicairkan selambat-lambatnya dalam jangka waktu 1 (satu) tahun; (2) Bank Syariah dan UUS harus memperhitungkan harga pembelian Agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) melebihi jumlah kewajiban Nasabah kepada Bank Syariah dan UUS, selisih kelebihan jumlah tersebut harus dikembalikan kepada Nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang langsung terkait dengan proses pembelian Agunan; (3) Dalam hal harga pembelian Agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) melebihi jumlah tersebut harus dikembalikan kepada Nasabah setelah dikurangi dengan biaya lelang dan biaya lain yang langsung terkait dengan proses pembelian Agunan; (4) Ketentuan lebih lanjut mengenai pembelian

⁷⁴ *Ibid*, Bagian III Pasal 39.

Agunan sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2) dan ayat (3) diatur dengan Peraturan Bank Indonesia.⁷⁵

Pembelian agunan oleh bank melalui pelelangan dimaksudkan untuk membantu bank agar dapat mempercepat penyelesaian kewajiban nasabah penerima fasilitasnya. Dalam hal bank sebagai pembeli agunan nasabah penerima fasilitasnya, status bank adalah sama dengan pembeli bukan bank lainnya.

Bank dimungkinkan membeli agunan di luar pelelangan dimaksudkan agar dapat mempercepat penyelesaian kewajiban nasabah penerima fasilitas. Batas waktu 1 (satu) tahun dengan memperhitungkan pemulihan kondisi likuiditas bank dan batas waktu ini merupakan jangka waktu yang wajar untuk menjual aset bank. Agunan yang dapat dibeli oleh bank adalah agunan yang pembiayaannya telah dikategorikan macet selama jangka waktu tertentu.

Pokok-pokok ketentuan yang diatur lebih lanjut dengan Peraturan Bank Indonesia memuat antara lain agunan yang dapat dibeli oleh bank syariah dan UUS adalah agunan yang pembiayaannya telah dikategorikan macet selama jangka waktu tertentu dan jangka waktu pencairan agunan yang telah dibeli.

Bab IX tentang Penyelesaian Sengketa dalam Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 juga menyebutkan hal terkait penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah yaitu Pasal 55 (1) Penyelesaian sengketa Perbankan Syariah dilakukan oleh pengadilan dalam lingkungan Peradilan Agama; (2) Dalam hal para pihak telah

⁷⁵ *Ibid*, pasal 40 ayat (1)-(4).

memperjanjikan penyelesaian sengketa selain sebagaimana dimaksud pada ayat (1), penyelesaian sengketa dilakukan sesuai dengan isi Akad; (3) Penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak boleh bertentangan dengan Prinsip Syariah.

Penyelesaian sengketa dilakukan sesuai dengan isi akad dimaksudkan sebagai upaya dalam bentuk musyawarah, mediasi perbankan, melalui BASYARNAS atau lembaga lain dan atau melalui pengadilan dalam lingkungan Peradilan Umum.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut menjadi terang bahwa penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone sangat jelas berbeda dengan yang ditempuh oleh bank konvensional atau bank non syariah pada umumnya. Salah satu yang membedakannya adalah bahwa dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, bank konvensional menyerahkan ke lembaga hukum pemerintah meskipun dengan cara yang tidak sesuai syariah dan menyita aset nasabah yang dijadikan agunan.

F. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Strategi adalah merupakan suatu seni mempergunakan kecakapan dan sumber daya untuk mencapai sasaran.⁷⁶ Pendefinisian lainnya adalah sekumpulan pilihan program dalam jangka panjang untuk mencapai tujuan, kebijakan dan pelaksanaan kegiatan. Keberhasilan suatu strategi sangat ditentukan oleh sasaran atau tujuan yang ingin dicapai.

Berkaitan dengan pembiayaan, maka perlu juga dipahami bahwa beberapa pembiayaan yang ditengarai bermasalah membutuhkan penanganan secara tepat dan komprehensif atau dengan kata lain membutuhkan suatu strategi yang tepat, satu

⁷⁶ Salusu, J. *Pengambilan Keputusan Strategik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit* (Jakarta: Grasindo, 1996), h. 112.

diantaranya adalah pembiayaan macet. Pembiayaan bermasalah yang berpotensi macet diantaranya adalah *bridge financing* pembiayaan kepada perusahaan induk. *income* tidak jelas, *project financing*, pembiayaan kepada unit usaha yang diteruskan kepada unit usaha lainnya dengan bentuk struktur pembiayaan yang kurang tepat.

Melangkah dari hal tersebut maka pembiayaan bermasalah yang muncul dalam transaksi perbankan syariah dapat ditangani dengan beberapa cara atau langkah strategis, termasuk diantaranya adalah penyelamatan atau penerusan pembiayaan bermasalah yang dapat dilakukan dengan membentuk penyelamatan atau penerusan pembiayaan dengan cara menghapus kegiatan-kegiatan yang tidak menguntungkan, konsolidasi untuk menaikkan efisiensi, pindah ke tempat yang lebih murah, penjualan fasilitas atau aset yang tidak produktif atau hanya merupakan prestise yang tidak begitu berpengaruh pada operasi perusahaan, kontrol biaya lebih ketat, mengurangi biaya-biaya *overhead* dan penagihan piutang lebih agresif.

Menyempurnakan agunan dan mencari tambahan agunan juga termasuk cara penyelamatan pembiayaan bermasalah, hal ini dapat ditempuh dengan persediaan, peralatan, saham-saham, polis-polis asuransi yang telah mempunyai nilai tunai, mobil atau rumah pribadi, tabungan, dana pensiun dan lain-lain. Mengadakan studi secara seksama dan tidak dipaksakan juga termasuk satu cara penyelamatan, bila gagal bank dapat disalahkan dan bahkan dituntut. Yang terpenting bahwa harus ada kepastian adanya dana pada kemudian hari, bukan hanya sekedar menghindari masalah dan yang harus diwaspadai adalah nasabah merasa lega, tidak ada tekanan, mengalihkan dana yang ada untuk membayar kewajiban-kewajiban lain dan pengawasan kendor karena dianggap tidak menunggak. Dan langkah terakhir dalam bentuk penyelamatan atau penerusan pembiayaan adalah analisis hasil yang meliputi proses perbaikan makan waktu dan penurunan kembali dapat tiba-tiba, *review* dan supervisi lebih ketat.

Jika program penyelamatan tidak mengalami kemajuan, maka lakukan koreksi dan buat program baru serta penyelesaiannya.

Selanjutnya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan cara subrogasi yaitu penyelesaian sebagian atau seluruh kewajiban debitur dengan cara pengambilalihan sebagian atau seluruh kewajiban debitur oleh kreditur baru. Novasi yaitu pengalihan kewajiban debitur oleh debitur lain dalam rangka pemanfaatan faktor-faktor produksi yang dimiliki debitur oleh debitur baru yang mengambil alih kewajiban dimaksud. Kompensasi dengan cara penyelesaian sebagian atau seluruh kewajiban debitur dengan cara pengalihan hak atas aktiva tetap debitur kepada bank (dibeli oleh bank) untuk dimanfaatkan sendiri atau dijual kembali. Terakhir adalah likuidasi di bawah tangan dengan penjualan sebagian atau seluruh agunan untuk menyelesaikan sebagian atau seluruh kewajiban debitur berdasarkan kesepakatan.

Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah penanggulangan yang harus ditempuh saat terjadinya pembiayaan bermasalah dan strategi penanganan itu sendiri dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Penanggulangan yang dimaksudkan adalah langkah awal dengan cara mengetahui sumber masalah dengan segera agar diketahui bahwa setiap kasus atau masalah itu berbeda, kemudian mengecek *outstanding* dan mengamati atau membatasi penggunaan fasilitas lebih lanjut dengan memperketat kontrol dan meminta rekening koran terakhir baik bank yang bersangkutan maupun bank lain, meminta laporan inventory secara teratur dan laporan tagihan utang termasuk *cash flow* yaitu neraca dan rugi-laba. Penanggualangan lain yang dapat ditempuh adalah kunjungan langsung ke tempat usaha, ke stok barang atau gudang, ke piutang nasabah dan

melihat status transaksi bank yang belum selesai. Evaluasi semua dokumen juga termasuk satu cara penanggulangan pembiayaan bermasalah dengan meninjau kembali semua fasilitas yang diberikan, menilai kembali jaminan, meminta agunan tambahan dan meningkatkan atau mendapatkan jaminan serta memperkuat dokumentasi jaminan. Menentukan estimasi kerugian maksimum pada bank dan mengevaluasi kedisiplinan manajemen dalam masalah-masalah tersebut adalah juga satu langkah strategis dalam penanggulangan pembiayaan bermasalah, selain menentukan kelayakan atau kelangsungan perusahaan, menentukan letak aset perusahaan, berkonsultasi dengan notaris atau pengacara serta menganalisis orang-orang yang terlibat diantaranya *lender*, pemilik, *supplier*, karyawan dan kreditur lain.

Selanjutnya, faktor terpenting yang harus menjadi perhatian adalah strategi penanganan pembiayaan bermasalah itu sendiri yang dilaksanakan sebagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu *stay strategy* dan *phase out strategy*.

Stay strategy adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang, sedangkan *phase out strategy* adalah strategi yang dilakukan saat pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang. *Stay strategy*, diterapkan untuk nasabah dengan kondisi sebagai berikut:

- a. Kesulitan likuiditas yang dihadapi oleh nasabah bersifat sementara;
- b. Industri yang dimasuki nasabah masih memiliki prospek yang baik dan masih menarik bagi bank;
- c. Pemilik dan pengurus perusahaan nasabah masih beritikad baik/atau dapat dipercaya, kooperatif dan andal dalam mengelola usaha;
- d. Masih ada *cash flow*, walaupun tidak sebaik pada masa normal;

- e. Memiliki agunan yang memadai, *marketable* dan dengan status penjamin yang jelas.

Langkah-langkah yang dapat diambil dengan *stay strategy* adalah *restructuring* yaitu strategi yang menyangkut perubahan struktur fasilitas, *reconditioning* yaitu strategi yang menyangkut perubahan *terms and conditions* fasilitas, *rescheduling* yang menyangkut perubahan jangka waktu fasilitas, novasi pembaharuan perjanjian pembiayaan, penggantian nasabah lama ke nasabah baru dan penggantian pemberi pembiayaan lama ke pemberi pembiayaan baru serta keringanan lainnya. Dalam pelaksanaannya, metode restrukturisasi dapat dilakukan dengan beberapa modifikasi seperti pembiayaan dengan skema bagi hasil yaitu perubahan nisbah dan atau penundaan pembayaran bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan perpanjangan jangka waktu pembiayaan yang meliputi penambahan fasilitas pembiayaan dan pengurangan tunggakan pokok (*discount* pokok), pembiayaan dengan skema selain bagi hasil (*murahabah, isthisna, salam* dan *ijarah*) yaitu penurunan margin pembiayaan, perpanjangan jangka waktu pembiayaan dan pengurangan tunggakan pokok dan atau margin.

Phase out strategy yaitu strategi yang pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang, kecuali bila ada faktor-faktor lain yang sangat mendukung kemungkinan adanya perbaikan kondisi nasabah. Strategi yang umumnya dijalankan, secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua macam pendekatan yaitu *soft approach* dan *hard approach*. *Soft approach* adalah pendekatan yang dilakukan umumnya identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan. Langkah-langkah yang diambil adalah berupa *restructuring*,

reconditioning, *rescheduling* dan novasi yang diterapkan dengan kondisi yang relatif sama dengan *stay strategy*, namun bank tidak lagi berkeinginan menjalin hubungan untuk jangka panjang. Sedangkan *hard approach* dilakukan apabila cara *soft approach* tidak dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi, untuk selanjutnya akan ditempuh cara *hard approach* yang melibatkan jalur hukum yaitu dapat berupa BASYARNAS atau Badan Arbitrase Syariah Nasional, penyelesaian ini dilakukan melalui keadaan setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Pengadilan, dapat berupa eksekusi Hak Tanggungan (HT) atas agunan, melakukan gugatan terhadap aset-aset lainnya milik nasabah baik yang berlokasi di dalam maupun di luar negeri, pelaporan pidana terhadap nasabah, permohonan kepailitan melalui *external lawye* apabila nasabah memiliki lebih dari satu pemberi pembiayaan dan salah satu pembiayaannya jatuh tempo dan terakhir permohonan paksa badan. Alternatif terakhir ini dilakukan apabila nasabah tidak dapat di-hubungi, nasabah melarikan diri, nasabah tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya sementara sesungguhnya nasabah memiliki kemampuan untuk itu, nasabah tidak bersedia menyerahkan agunannya, upaya hukum terhadap *foreclosed* aset (aset yang telah diambil alih), namun masih bermasalah. Sisa pembiayaan yang tidak terlunaskan dengan hasil lelang harus tetap ditagih terus kepada nasabah, walaupun secara akuntansi mungkin telah dihapusbukukan, antara lain dengan cara menggugat harta kekayaan lain yang ada pada nasabah yang bersangkutan.

Selain itu, penanganan pembiayaan bermasalah dapat juga dilakukan dengan menerapkan strategi analisis *SWOT*. Analisis *SWOT* adalah identifikasi berbagai

faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi.⁷⁷ Analisis tersebut didasarkan pada suatu logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Salah satu petunjuk agar suatu strategi yang dibuat dapat sukses adalah harus memusatkan pada apa yang merupakan kekuatan dan tidak pada titik-titik yang justru pada kelemahannya.

Analisis *SWOT* sebenarnya adalah merupakan suatu pekerjaan yang cukup berat. Sebab kegagalan dalam menganalisisnya berarti gagal dalam mencari relasi dan titik temu antara faktor-faktor yang ada di dalamnya. Selain itu juga dapat menimbulkan kegagalan dalam mempersiapkan suatu keputusan strategik yang baik. Ini adalah kelemahan dalam analisis *SWOT*, kelebihanannya dapat menghasilkan keputusan strategi yang baik jika pihak perencana mampu melihat secara jeli titik singgung diantara keempat faktor dalam analisis tersebut, yaitu kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman.⁷⁸

Selain itu dalam perumusan strategi harus mempertimbangkan aspek resiko dan efisiensi dengan melihat tujuan atau sasaran yang ingin dicapai. Dan strategi yang dirumuskan dapat diimplementasikan. Dari analisis tersebut dengan memperhatikan kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman/tantangan yang ada akan dapat dipergunakan untuk merencanakan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Selain analisis *SWOT*, analisis *TOWS* (*Threats, Opportunities, Weaknesses, Strengths*) juga merupakan adalah suatu analisis untuk melakukan identifikasi

⁷⁷Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Bersama, 2002), h 128.

⁷⁸Jauch, L.R dan Glueck, W.P. *Business Policy and Strategic Management* (Singapore: International Edition. McGraw-Hill Book Co, 1998), h. 207.

berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi.⁷⁹ Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Dengan demikian maka analisis *TOWS* sesungguhnya berkaitan dengan suatu proses perencanaan dan pengambilan keputusan yang bersifat strategik. Ansoff dan Bakker dalam Salusu mengemukakan bahwa hakekat keputusan strategik adalah pilihan ketepatan-ketepatan mengenai aspirasi-aspirasi strategik yang realistis, yaitu keinginan yang masuk akal dan dapat direalisasikan.⁸⁰ Khusus tentang analisis *TOWS*, David Montgomery tampaknya mendahulukan analisis terhadap ancaman dan peluang untuk melihat sejauhmana kapabilitas internal sesuai dan cocok dengan faktor-faktor eksternal tersebut.⁸¹

Lebih lanjut David J and Montgomery mengemukakan bahwa, analisis *TOWS* sebagai bagian dari proses perencanaan strategik dilakukan melalui tiga tahap, yaitu: tahap pengumpulan data, analisis data dan pengambilan keputusan. Pada tahap pengumpulan data, dilakukan pengklasifikasi-kasian data, yaitu data eksternal dan internal. Untuk itu maka perlu diketahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal dan

⁷⁹Rangkuti, Freddy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Bersama, 2002), h. 76.

⁸⁰Salusu, J. *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit* (Jakarta: Grasindo, 1996), h. 113

⁸¹Collis, David J and Montgomery, Cynthia A. 1997, *Corporate Strategy, Resources and the Scope of the Firm* (USA: McGraw-Hill Companies, 1997), h. 108.

internalnya sehingga dapat disusun matrik kedua faktor tersebut. Pada tahap analisis kedua matrik faktor strategi ini dimasukkan kedalam matrik *TOWS*.⁸²

Sementara itu menurut Salusu mengemukakan bahwa dalam analisis *TOWS* kita cukup mengisi semua kotak *TOWS* dengan sederetan faktor kunci, sesudah itu mempertemukan, mencocokkan, menyesuaikan faktor strategik yang satu dengan yang lainnya secara berurutan mulai dari sel SO, menyusul WO, sesudah itu ST, dan akhirnya WT. Bila faktor strategik kekuatan dan peluang dipadukan maka hasilnya berupa strategi SO. Kemudian bila peluang dipadukan dengan kelemahan, akan menghasilkan strategi WO. Selanjutnya bila ancaman dipadukan dengan kekuatan, akan menghasilkan strategi ST. Selanjutnya pada sel terakhir, hasil perpaduan antara ancaman dan kelemahan akan menghasilkan strategi WT.⁸³

Sejalan dengan pendapat Salusu diatas, maka Rangkuti mengemukakan bahwa penggunaan matrik *TOWS* dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategik sebagai berikut :

1. Strategi SO, yaitu strategi dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST, yaitu strategi dalam menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO, diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.
4. Strategi WT, didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

⁸² *Ibid*, h. 121.

⁸³ *Op cit*, h. 358.

Penggunaan teknik analisis *SWOT* (*Strenghts, Weakness, Opportunities, Threathsi*). Analisis difokuskan pada empat strategi dari hasil analisis *SWOT* sebagai berikut :

Matriks Analisis *SWOT*

<div style="text-align: center;"> FAK. INTERNAL  </div>	<i>STRENGTHS</i> (Kekuatan) 1. 2. 3. Daftar Kekuatan 4.	<i>WEAKNESS</i> (Kelemahan) 1. 2. 3. Daftar Kelemahan 4.
	FAK. EKSTERNAL	
<i>OPPORTUNITIES</i> (Peluang) 1. 2. 3. Daftar Peluang	<i>Strategi S – O</i> Menarik keuntungan dari peluang yang tersedia dalam lingkungan eksternal	<i>Strategi W – O</i> Memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang dari lingkungan luar
<i>THREATS</i> (Ancaman) 1. 2. 3. Daftar Ancaman	<i>Strategi S – T</i> Memperkecil dampak dari ancaman yang datang dari luar	<i>Strategi W – T</i> Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : J. Salusu, 1996

G. Kerangka Teoretis

Pembiayaan merupakan unsur dalam suatu produk dalam lembaga keuangan baik itu lembaga keuangan bank ataupun non bank yang penting dalam melaksanakan fungsinya sebagai lembaga keuangan, kaitannya dalam penelitian ini, dalam lembaga keuangan syariah, maka pembiayaan yang diangkat dalam penelitian ini adalah pembiayaan yang bersifat syariah. Dalam UU no. 21 tahun 2008 tentang perbankan

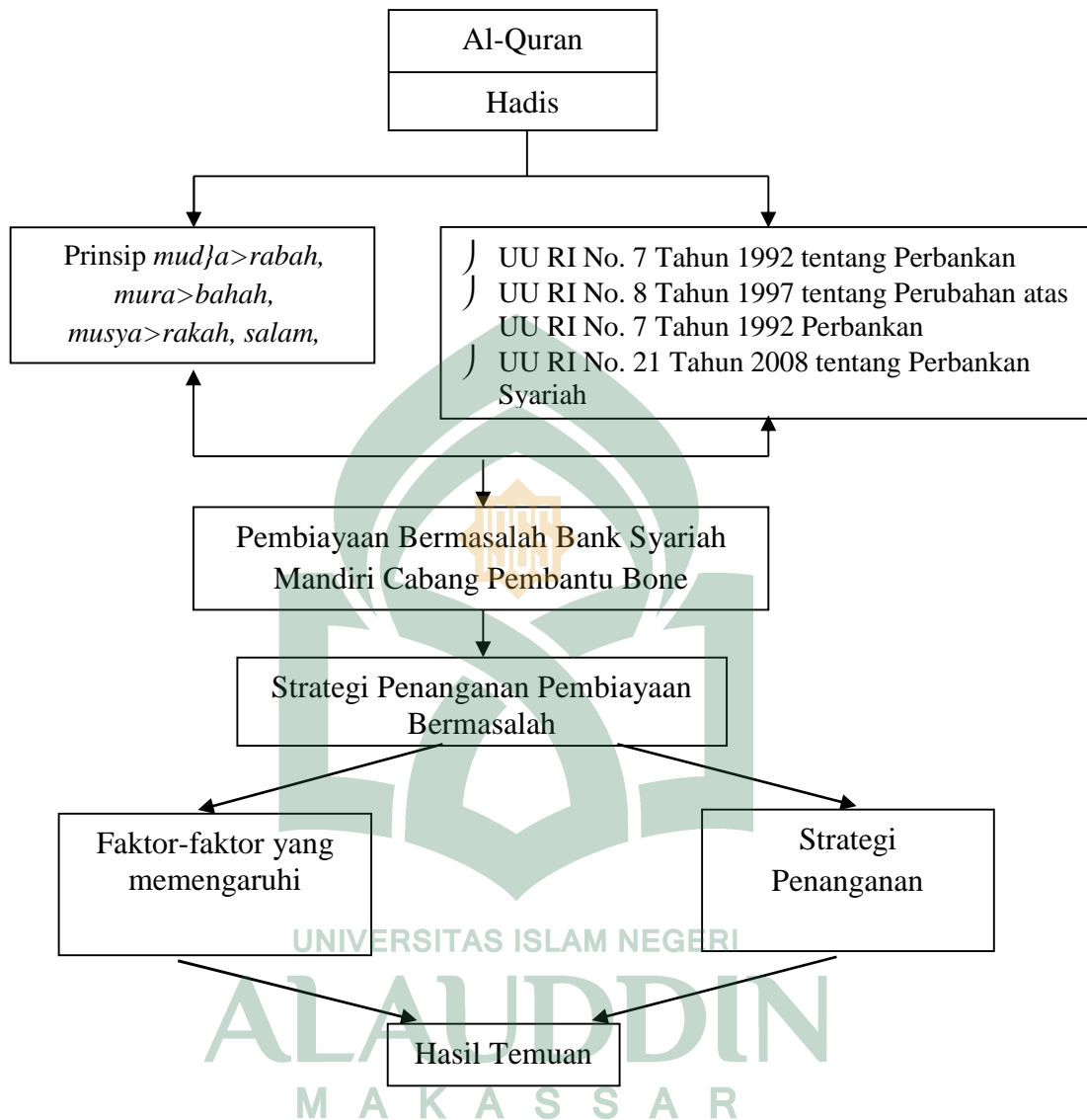
syariah pasal 1 poin ke 25 menjelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Penjelasan tersebut diatas peran pembiayaan sangat penting karena dengan pembiayaan, maka pihak defisit (pihak yang membutuhkan dana) akan termudahkan ketika mebutuhkan dana. Namun, ketika sebuah bank syariah memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, bank tidak boleh serta merta langsung memberikan secara cuma-cuma dana tersebut kepada nasabah, tetapi perlu ketelitian dan kepercayaan yang tinggi bagi bank kepada nasabahnya agar dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan itu, resiko dari pembiayaan atau pembiayaan bermasalah (*Non-Performing Financing*) dapat diprediksi dan diantisipasi oleh pihak bank.

Pembiayaan yang bermasalah yang dialami oleh pihak bank (debitur) kepada para nasabah (kreditur) itu terjadi karena dipengaruhi oleh kualitas karakter nasabah, jumlah jaminan, serta rasio utang terhadap *equity* (kekayaan).

Secara teori menjelaskan bahwa, apabila karakter kualitas nasabah itu baik, maka kemungkinan untuk penyelesaian pembiayaan akan baik pula, dan tingkat pembiayaan bermasalah dari nasabah itu akan turun. Sebaliknya apabila karakter kualitas nasabah itu buruk, maka tingkat pembiayaan bermasalah oleh nasabah itu akan tinggi, akan tetapi, dalam kenyataannya faktor dari pihak bank juga mampu mempengaruhi naik turunnya tingkat pembiayaan bermasalah, karena apabila pihak bank tidak sepenuhnya menjalankan prosedur dari pemberian pinjaman, maka kemungkinan pembiayaan bermasalah dari pembiayaan itu akan muncul, tetapi

apabila pihak bank mampu menjalankan prosedur dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah, maka kemungkinan dari pembiayaan bermasalah itu akan sedikit. Selain itu, tingkat jaminan (*guarantees*) juga berpengaruh terhadap tingkat pembiayaan bermasalah karena secara teori peranan penjaminan eksternal sebesar 100% (dengan asumsi penjaminan tersebut kredibel) adalah menjadikan kreditur memberikan kredit tanpa resiko, sehingga apabila tingkat jaminan mempengaruhi dari pembiayaan bermasalah. Kemudian tingkat rasio perbandingan antara kekayaan (*equity*) dengan utang juga mempengaruhi dari pembiayaan bermasalah itu, tingkat utang yang tinggi itu memungkinkan terjadinya kebangkrutan sehingga peluang pembiayaan bermasalah akan tinggi, begitupun juga sebaliknya. Di sisi lain, kebangkrutan yang dialami oleh penerima pembiayaan bisa terjadi karena kualitas nasabah yang buruk dalam mengelola dananya, akan tetapi situasi ekonomi nasional dan global, situasi politik, serta situasi alam berpengaruh juga terhadap kemampuan kualitas nasabah dan juga berpengaruh terhadap pembiayaan bermasalah.



Gambar 2.1

Skema Kerangka Teoretis

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan pada permasalahan penelitian yang telah dikemukakan, maka penelitian ini bersifat eksplanatif (*explanatory research*), yakni metode penelitian yang dimaksudkan tidak hanya menjelaskan mengenai suatu variabel tertentu yang menjadi fokus penelitian, tetapi berusaha menjelaskan hubungan kausalitas (*causality relationship*) antara variabel strategi penanganan dan pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan multi-disipliner, yaitu:

a. Pendekatan teologis normatif (*syar'i*)

Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis ketentuan-ketentuan fikih yang bersumber pada Alquran dan hadis terhadap masalah yang berhubungan dengan konsep pembiayaan.

b. Pendekatan yuridis (perundang-undangan)

Pendekatan ini digunakan untuk menelaah semua Undang-Undang dan regulasi yang terkait dengan pembahasan.¹ Hal ini mengacu pada Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang RI Nomor 7 Tahun

¹Peter Mahmud Marzuki, *Penulisan Hukum* (Cet. V; Jakarta: Kencana, 2009), h. 93.

1992 tentang Perbankan dan Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

c. Pendekatan sosiologi

Pendekatan sosiologi digunakan untuk menelaah keadaan masyarakat dengan penerapan konsep analisis pembiayaan oleh pihak perbankan syariah. Selain itu pendekatan ini digunakan untuk melihat kebijakan pemerintah dan perbankan sesuai dengan kondisi sosial dan budaya masyarakat setempat.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone yang terletak di Jl. Jend. Ahmad Yani No. 48 Watampone Kabupaten Bone Sulawesi Selatan yang membahas tentang Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah terdiri dari:

1. Data primer, data yang diperoleh dari jawaban informan atas kuesioner yang diberikan dan dilengkapi dengan hasil wawancara dari pihak yang berkompeten memberikan informasi sebagai pelengkap dan alat konfirmasi data.
2. Data sekunder, data yang diperoleh dari berbagai sumber baik berupa laporan-laporan, dokumen-dokumen yang ada di Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dalam bentuk tulisan serta dokumen-dokumen dari pihak lain yang mempunyai relevansi dengan objek penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan digunakan peneliti dalam penelitian ini terdiri dari:

1. *Library research*, yaitu data-data yang dikumpulkan melalui penelusuran literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.
2. *Field research*, yaitu data-data yang dibutuhkan dan diperoleh dari lapangan dengan menggunakan teknik sebagai berikut:
 - a. Observasi, yaitu peneliti secara langsung melihat dan mengamati kondisi obyektif yang sebenarnya tentang strategi penanganan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.
 - b. Kuesioner adalah kumpulan dari pernyataan yang diajukan secara tertulis kepada seseorang dan kemudian dijawab dengan cara tertulis. Dalam hal ini peneliti memberikan kuesioner kepada informan yang terkait dengan pembahasan penelitian.
 - c. Wawancara, yaitu peneliti mengadakan dialog atau tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi yang sebanyak-banyaknya atau setuntas-tuntasnya data yang berkaitan dengan penelitian ini.
 - d. Dokumentasi, yaitu peneliti menggunakan metode ini untuk mencari data dan dokumen-dokumen tertulis yang berkaitan dengan penelitian ini.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif yaitu analisis yang digunakan untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dengan

menggunakan pendekatan Analisis *SWOT*. Penelitian ini bersifat penjelasan maka Analisis *SWOT* dipilih sebagai satu cara untuk mengetahui hambatan, tantangan dan peluang dari strategi yang ditempuh oleh Bank Syariah Cabang Pembantu Bone dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dihadapi.

Analisis *SWOT* merupakan suatu penyempurnaan pemikiran dari berbagai kerangka kerja dan rencana strategi yang pernah diterapkan baik di medan pertempuran maupun bisnis yang dalam perkembangan selanjutnya dipakai untuk menganalisis rencana strategi dalam berbagai bidang.

SWOT adalah singkatan dari *strengths* berarti kekuatan, *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), yang dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif.²

Hal yang perlu diingat bahwa analisis *SWOT* tidak hanya menarik untuk dikaji oleh para manajer atau *top management* perusahaan, namun menjadi menarik juga jika dikaji secara pribadi. Khususnya untuk melihat potensi diri seseorang serta prospek yang akan diraih dalam pekerjaannya di masa depan.³ Bahwa sebuah analisis *SWOT* dapat merupakan alat yang bermanfaat untuk memeriksa keterampilan, kemampuan, pilihan karir, dan peluang-peluang karir.

Melakukan analisis *SWOT* artinya diajarkan untuk masuk dalam analisis diri secara komprehensif baik untuk diri sendiri maupun tim atau kolektif. Dengan begitu akan menjadi lebih mengenal diri untuk lebih jauh menempatkan kajian secara

² Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan: Teori dan Aplikasi* (Cet. 1, Bandung: Alfabeta, 2011), h. 212.

³ Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen* (Jilid 1, Jakarta: PT. Prehallindo, 1999) dalam *Ibid*.

strategis. Analisis dengan pendekatan *SWOT* memang memiliki kelebihan dan kelemahan, namun setidaknya telah diperoleh gambaran yang membuat seseorang atau tim bisa menilai serta memutuskan langkah-langkah apa yang bisa dikerjakan di kemudian hari.

Untuk mendukung manajemen pengambilan keputusan dalam menjalankan sebuah strategi, analisis *SWOT* memiliki peran besar. Berbagai akademisi, birokrat hingga praktisi bisnis telah mempercayai jika analisis dengan mempergunakan perspektif *SWOT* telah dianggap memiliki keunggulan. Beberapa manfaat yang dapat diambil dalam penggunaan analisis *SWOT* adalah sebagai berikut:

1. Mampu memberikan gambaran suatu organisasi dari empat sudut dimensi, yaitu *strengths* berarti kekuatan, *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), sehingga pengambil keputusan bisa melihat dari empat dimensi ini secara lebih komprehensif;
2. Dapat dijadikan sebagai rujukan pembuatan rencana keputusan jangka panjang;
3. Mampu memberikan pemahaman kepada para stakeholder yang berkeinginan menaruh simpati bahkan bergabung perusahaan dalam suatu ikatan kerja sama yang saling menguntungkan;
4. Dapat dijadikan penilai secara rutin dalam melihat laporan hasil dari setiap keputusan yang telah dibuat selama ini.

Selain keempat hal tersebut, analisis *SWOT* dimaksudkan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis *SWOT* tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang.

Analisis *SWOT* sebenarnya adalah merupakan suatu pekerjaan yang cukup berat. Sebab kegagalan dalam menganalisisnya berarti gagal dalam mencari relasi dan titik temu antara faktor-faktor yang ada di dalamnya. Selain itu juga dapat menimbulkan kegagalan dalam mempersiapkan suatu keputusan strategik yang baik. Ini adalah kelemahan dalam analisis *SWOT*, kelebihanannya dapat menghasilkan keputusan strategi yang baik jika pihak perencana mampu melihat secara jeli titik singgung diantara keempat faktor dalam analisis tersebut, yaitu kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman. Formula dalam bentuk matrik analisis *SWOT* adalah sebagai berikut:

1. Strategi SO, yaitu strategi dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST, yaitu strategi dalam menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO, diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.
4. Strategi WT, didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

Penggunaan teknik analisis *SWOT* (*Strenghts, Weakness, Opportunities, Threathsi*) difokuskan pada empat strategi dari hasil analisis *SWOT*.

Matriks Analisis *SWOT*

<div style="text-align: center;">FAK. INTERNAL</div> <div style="text-align: center;">FAK. EKSTERNAL</div>	STRENGHTS (Kekuatan) 1. 2. 3. Daftar Kekuatan 4.	WEAKNESS (Kelemahan) 1. 2. 3. Daftar Kelemahan 4.
--	--	---

OPPORTUNITIES (Peluang) 1. 2. 3. Daftar Peluang	Strategi S – O Menarik keuntungan dari peluang yang tersedia dalam lingkungan eksternal	Strategi W – O Memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang dari lingkungan luar
THREATS (Ancaman) 1. 2. 3. Daftar Ancaman	Strategi S – T Memperkecil dampak dari ancaman yang datang dari luar	Strategi W – T Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : J. Salusu, 1996

F. Operasional Variabel

Berdasarkan kerangka-kerangka pikir yang telah dikemukakan sebelumnya, maka operasional variable dalam penelitian ini adalah:

1. Strategi Penanganan. Strategi Penanganan dapat disebutkan sebagai cara yang digunakan untuk melaksanakan suatu kebijakan dalam menyelesaikan atau menangani permasalahan yang ditemukan. Permasalahan yang dimaksud adalah pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, dengan menggunakan beberapa langkah penanganan antara lain penyelamatan pembiayaan bermasalah melalui *reschedulling*, *reconditioning* dan *restructuring*; penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara *novasi* atau *take over*, subrogasi, kompensasi dan likuidasi. Dalam menangani pembiayaan bermasalah terdapat aspek-aspek yang harus diperhatikan diantaranya:
 - a. Ukuran pembiayaan bermasalah, semakin besar jumlah suatu pembiayaan bermasalah, semakin besar pula potensi kerugiannya;
 - b. Kualitas nasabah dan kecukupan agunan, kualitas nasabah tercermin pada itikad baik dan kesanggupannya untuk membayar, selain itu perlu juga

didukung oleh agunan yang cukup tercermin dari *security coverage ratio* (SCR);

- c. Penanggulangan saat memiliki pembiayaan bermasalah dan;
- d. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah itu sendiri.

2. Pembiayaan Bermasalah Bank Syariah Mandiri, adalah beberapa produk Bank Syariah Mandiri dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat berdasarkan pada akad *mura>bah*ah, *mud*ja>rabah, dan *musya*>rakah, atau pembiayaan lain yang diberikan bank syariah berdasarkan prinsip syariah, yang dalam pelaksanaannya atau proses pembayarannya mengalami masalah, dengan redaksi lain adalah pembiayaan yang kolektibilitasnya tergolong dalam perhatian khusus (*special mention*), kurang lancar (*substandard*), diragukan (*doubtful*) dan macet (*loss*). Pembiayaan bermasalah tidak terjadi dengan sendirinya atau tidak dengan tiba-tiba, tapi datangnya perlahan-lahan dan disebabkan oleh beberapa faktor.

////////////////////Mengacu pada hal tersebut, maka diberikan skor pada setiap alternatif informan untuk mengukur dan menetapkan hasil analisis yang digunakan dalam penyelesaian penelitian ini. Dan yang menjadi informan dalam penelitian tesis ini fokus kepada karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, khususnya bagian pembiayaan. Adapun skor untuk setiap jawaban sebagai berikut:

Tabel 3.1

Skor Jawaban Informan

Jawaban Informan	Skor pernyataan positif	Skor pernyataan negatif
Sangat Setuju (ST)/ Selalu (SL)	3	1
Kurang Setuju (KS) /Ragu-ragu(RR)	2	2

Sangat Tidak Setuju (STS)/ Tidak Pernah (TP)	1	3
--	---	---



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone terletak di Kota Watampone Kabupaten Bone tepatnya Jalan Jenderal Ahmad Yani, saat ini telah memasuki usia tahun ke-9 sejak pertama kali beroperasi. Lebih jelasnya secara umum akan di-aparkan dalam bab ini.

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Bank Syariah Mandiri adalah salah satu lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip syariah. Lahirnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan sebagai penyempurna dari Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan telah memberikan peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah. Hal ini yang menjadi awal dari satu masa dalam dunia perbankan yang disebut dengan *dual system*.

Terbitnya Undang-Undang tersebut, mendorong Bank Susila Bakti untuk beralih menjadi PT. Bank Syariah Mandiri. Seiring dengan terbentuknya Bank Syariah Mandiri dan keinginan untuk memperluas jaringan perbankan diberbagai daerah di seluruh Indonesia serta memenuhi keinginan masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan bebas riba, maka Bank Syariah Mandiri mengeluarkan surat keputusan tentang pendirian Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone tepatnya tanggal 23 Oktober 2003 melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/Kep.BI/1999. Kelahiran Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone merupakan usaha bersama untuk menegakkan syariah dalam bidang ekonomi Islam

terkhusus pada pengembangan sektor keuangan dan kehadirannya merupakan pelopor perbankan syariah di Kabupaten Bone .

Kehadiran Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone mendapat respon baik dari masyarakat, hal ini ditunjukkan banyaknya masyarakat mulai mempercayakan berbagai transaksi keuangan kepada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, meskipun jumlah nasabahnya masih relatif kurang dibandingkan bank konvensional. Namun dalam perjalanannya, saat ini Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone mengalami perkembangan yang cukup signifikan dengan melihat keadaan nasabahnya yang sudah sampai ke pelosok kecamatan-kecamatan yang ada di Kabupaten Bone.

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone adalah salah satu bank yang menawarkan berbagai produk perbankan kepada masyarakat dalam berbagai bentuk. Agar dapat bertahan dan berkembang Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone melakukan kerja sama dengan pihak-pihak yang kompeten demi peningkatan usaha perbankan dan memenuhi kebutuhan masyarakat.

2. Kondisi Karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Perkembangan operasional memasuki sembilan tahun Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone tumbuh dan berkembang berdiri berdasarkan prinsip syariah. Perkembangan tersebut didukung oleh sumber daya manusia dan manajemen yang baik. Dukungan karyawan dan staf dalam menjalankan usahanya yang telah bekerja keras memberikan pelayanan kepada masyarakat.

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dikepalai oleh Kepala Cabang Pembantu yang disebut dengan Pejabat Kepala dan membawahi bagian marketing, operation officer dan customer service. Bagian marketing terdiri dari asisten

marketing officer dan operation officer terdiri dari back office, teller, office boy, driver dan security.

Manajemen puncak sebagai pemegang otoritas tertinggi harus melakukan berbagai torobosan dan menciptakan strategi yang baik. Selain manajemen puncak yang berpengalaman, perusahaan pun harus didukung oleh kuantitas dan kualitas karyawan atau staf yang baik dan berprestasi.

Adapun karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone yang melakukan operasional perbankan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1
Daftar Nama Karyawan Bank Syariah Mandiri
Cabang Pembantu Bone

No.	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan
1	Abdul Gafur	Laki-laki	Pj Ka KCP
2	Adrianto	Laki-laki	Pj Operation Officer
3	A. Fajar	Laki-laki	Pelaksana Mrk Support
4	A. Taufan AM	Laki-laki	Kepala Warung Mikro
5	Muhammad Abdu Anshar	Laki-laki	Back Office Umum/SDI
6	Ridwan	Laki-laki	Back Office Admin
7	Risma Kumalasari	Perempuan	Teller
8	Sarina	Perempuan	Teller
9	Fadli Saleh	Laki-laki	Teller
10	Dewi Fatmasari	Perempuan	Customer Servis
11	Fauzan Hanafi	Laki-laki	Penaksir Gadaai
12	A. Nurvitasari	Perempuan	Pelaksana Mrk Support
13	Samsir Alam	Laki-laki	Analisis Mikro

Lanjutan Tabel 4.1

No.	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan
14	Muh. Ilyas	Laki-laki	Pelaksana Mrk Mikro
15	Mahmud Munassar	Laki-laki	Pelaksana Mrk Support
16	A. Patahanika	Perempuan	sfe
17	Saefullah	Laki-laki	sfe
18	Nurvaisyah	Perempuan	cfbc Mksr
19	A. Muliati Mapatang	Perempuan	cfbc Mksr
20	Suci	Laki-laki	Massenger
21	Arnida Mustafa	Perempuan	Fa axa
22	Edi Rahman	Laki-laki	Ob
23	Wahyu Sugiarto	Laki-laki	Ob
24	Sainal Arifin	Laki-laki	Security
25	Bahtiar	Laki-laki	Security
26	Muh Taqwa	Laki-laki	Security
27	Amri Armuda	Laki-laki	Security
28	Yudi Hermana	Laki-laki	Security
29	Akbar Nur	Laki-laki	Security
30	Wahyu Pujiyanto	Laki-laki	Security
31	Aripuddin	Laki-laki	Driver

Sumber : Data Karyawan BSM Capem Bone September, Tahun 2012

B. Sistim Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

1. Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone sebagai salah satu lembaga keuangan syariah di kabupaten Bone melayani kebutuhan masyarakat dalam transaksi

keuangannya. Aktivitas keuangan baik berupa pengumpulan dana maupun penyaluran dana didasarkan pada prinsip-prinsip syariah yang menjadi pondasi dasar penyelenggaraan lembaga keuangan syariah.

Menginjak usianya yang ke-9 tahun, Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone memberikan fasilitas pembiayaan kepada masyarakat, khususnya warga kabupaten Bone dengan beragam akad. Fasilitas yang diberikan diharapkan memberikan pengembangan ekonomi masyarakat dan mampu mengakomodir keinginan masyarakat akan instrumen keuangan yang berdasarkan prinsip syariah.

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone memiliki pembiayaan bagi nasabah yang memerlukan dana untuk usaha dengan bagi hasil yang diinginkan nasabah sesuai dengan kesepakatan dari kedua belah pihak. Jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone antara lain:

a. Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi baik secara kuantitatif maupun secara kualitas dan pembiayaan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang. Unsur-unsur modal kerja terdiri atas komponen-komponen alat liquid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang pada umumnya terdiri dari persediaan bahan baku (*raw material*), persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).¹

¹*Ibid.*, 161.

Bank konvensional memberikan kredit modal kerja tersebut, dengan cara memberikan pinjaman sejumlah uang yang dibutuhkan untuk menandai seluruh kebutuhan yang merupakan kombinasi dari komponen-komponen modal kerja tersebut, baik untuk keperluan maupun perdagangan untuk jangka waktu tertentu, dengan imbalan berupa bunga. Berbeda dengan bank syariah dapat membantu memenuhi seluruh kebutuhan modal kerja tersebut bukan dengan meminjamkan uang, melainkan dengan menjalin hubungan *partnership* dengan nasabah. Bank bertindak sebagai penyandang dana (*sahibul maal*), sedangkan nasabah sebagai pengusaha (*mudharib*). Skema pembiayaan semacam ini disebut dengan *mudharabah* (*trust financing*). Fasilitas ini dapat diberikan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan bagi hasil dibagi secara periodik dengan nisbah yang disepakati. Setelah jatuh tempo, nasabah mengembalikan jumlah dana tersebut beserta posri bagi hasil yang menjadi bagian bank.²

1) Pembiayaan likuiditas

Pembiayaan likuiditas umumnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang timbul akibat terjadinya ketidaksesuaian (*mismatched*) antara *cash inflow* dan *cash outflow* pada perusahaan nasabah. Fasilitas yang biasa digunakan oleh bank konvensional adalah fasilitas cerukan (*overdraft facilities*) atau yang biasa disebut dengan rekening Koran. Atas pemberian fasilitas ini, bank memperoleh imbalan manfaat berupa bunga atas jumlah rata-rata pemakaian dana yang disediakan dalam fasilitas tersebut.

Bank syariah dalam hal ini dapat menyediakan fasilitas semacam ini dalam bentuk *qardh* timbal balik atau yang disebut dengan *compensation*

²*Ibid.*, h. 161-162.

balance. Melalui fasilitas ini nasabah harus membuka rekening giro dan bank tidak memberikan bonus atas giro tersebut. Bila nasabah mengalami situasi *mismatched*, nasabah bisa menarik dana melebihi saldo yang tersedia sehingga menjadi negatif sampai jumlah yang disepakati dalam akad. Atas fasilitas ini bank tidak dibenarkan meminta imbalan apa pun kecuali sebatas biaya administrasi pengelolaan fasilitas tersebut.³

Bank konvensional dalam memberikan pembiayaan likuiditas memperoleh imbalan dalam bentuk bunga dari rekening koran yang diberikan, berbeda dengan bank syariah yang tidak dibenarkan, akan tetapi hanya berupa biaya administrasi dari pengelolaan fasilitas yang diberikan. Ini menunjukkan bahwa bank syariah memberikan fasilitas pembiayaan bukan berdasarkan prinsip bunga yang bertentangan dengan prinsip syariah.

2) Pembiayaan piutang

Kebutuhan pembiayaan piutang timbul pada perusahaan yang menjual barang dengan kredit, tetapi baik jumlah maupun jangka waktu yang melebihi kapasitas modal kerja yang dimilikinya. Bank konvensional biasanya memberikan fasilitas berupa sebagai berikut:

(a) Pembiayaan piutang

Bank memberikan pinjaman dana kepada nasabah untuk mengatasi kekurangan dana karena masih tertanam dalam piutang. Atas pinjaman itu, bank meminta tagihan kepada nasabah tersebut. Pada dasarnya, nasabah berkewajiban menagih sendiri piutangnya. Akan tetapi, bila bank merasa perlu, dengan menggunakan tagihan tersebut, bank berhak untuk menagih langsung kepada pihak yang berhutang. Hasil penagihan tersebut pertama-tama

³*Ibid.*, h. 162.

digunakan untuk membayar kembali pinjaman nasabah berikut bunganya dan selebihnya dikreditkan ke rekening nasabah. Bila ternyata piutang tersebut tidak tertagih, nasabah wajib membayar kembali pinjaman tersebut berikut bunganya.

(b) Anjak piutang

Fasilitas ini diberikan oleh bank dalam bentuk pengambilalihan piutang nasabah. Untuk keperluan tersebut, nasabah mengeluarkan draf (wesel tagih) yang diaksep oleh pihak yang berutang atau *promissory notes* (promes) atau surat sanggup bayar yang diterbitkan oleh pihak yang berutang, kemudian di-*endors* oleh nasabah. Draft atau promes tersebut dibeli oleh bank dengan diskon sebesar tingkat bunga yang berlaku atau disepakati untuk jangka waktu yang tertera dalam draf atau promes tersebut. Bila pada saat jatuh tempo draf atau promes tersebut ternyata tidak tertagih, nasabah wajib memnayar kepada bank sebesar nilai nominal draft tersebut.

Bagi bank syariah, untuk kasus pembiayaan piutang seperti ini dilakukan dengan bentuk *al-qardh*, pihak bank tidak boleh meminta imbalan kecuali biaya administrasi. Untuk kasus anjak piutang, bank dapat memberikan fasilitas pengambilalih piutang, yaitu yang disebut *hiwalah*.⁴ Akan tetapi, untuk fasilitas ini pun bank tidak dibenarkan meminta imbalan kecuali biaya layanan atau biaya administrasi dan biaya penagihan.⁵

3) Pembiayaan persediaan

Pada bank konvensional dapat dijumpai adanya kredit modal kerja yang dipergunakan untuk mendanai pengadaan persediaan (*inventory*

⁴ *Hiwalah* adalah transfer utang dari tanggungan seorang menjadi tanggungan pihak lain.

⁵ *Ibid.*, h. 163.

financing). Pola pembiayaan ini pada prinsipnya sama dengan kredit untuk mendanai komponen modal kerja lainnya, yaitu memberikan pinjaman dengan bunga.

Bank syariah memiliki mekanisme tersendiri untuk memenuhi kebutuhan pendanaan persediaan tersebut, yaitu antara lain dengan menggunakan prinsip jual beli (*al-bai'*) dalam dua tahap. Tahap pertama, bank mengadakan (membeli dari supplier secara tunai) barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Tahap kedua, bank menjual barang tersebut kepada nasabah pembeli dengan pembayaran tangguh dan dengan pengambilan keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.⁶

4) Pembiayaan Modal Kerja untuk Perdagangan

Pembiayaan modal kerja untuk perdagangan dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

(a) Perdagangan umum

Perdagangan umum adalah perdagangan yang dilakukan dengan target pembeli siapa saja yang datang membeli barang-barang yang telah disediakan di tempat penjual, baik penjual eceran (*retailer*) maupun pedagang besar (*whole saller*). Pada umumnya perputaran modal kerja untuk perdagangan ini sangat tinggi, tetapi pedagang harus mempertahankan sejumlah persediaan yang cukup karena barang-barang yang dijual itu sebatas jumlah persediaan yang ada atau telah dikuasai penjual. Untuk pembiayaan modal kerja perdagangan ini skema yang paling tepat adalah skema *mudharabah*.

⁶*Ibid.*, h. 164.

(b) Perdagangan berdasarkan pesanan

Perdagangan berdasarkan pesanan biasanya dilakukan atau diselesaikan di tempat penjual, yaitu seperti perdagangan antarkota, antarpulau atau perdagangan antarnegara. Pembeli memesan terlebih dulu barang yang dibutuhkan kepada penjual berdasarkan contoh barang atau daftar barang yang ditawarkan. Biasanya pembeli hanya akan membayar apabila barang-barang yang dipesan telah diterima. Hal ini untuk menghindari kemungkinan resiko akibat ketidakmampuan penjual memenuhi pesanan atau ketidaksesuaian jumlah dan kualitas barang yang dikirim.

Berdasarkan pesanan itu, penjual lalu mengumpulkan barang-barang yang diminta dengan cara membeli atau memesan, baik dari produsen maupun dari pedagang lainnya. Setelah terkumpul, barulah dikirim ke pembeli sesuai dengan pesanan. Apabila barang telah dikirim, penjual juga menghadapi kemungkinan resiko tidak terbayarnya barang yang dikirimnya. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi kedua belah pihak, bank konvensional telah memberikan jalan keluarnya, yaitu fasilitas *letter of credit* (L/C). Bank syariah telah dapat mengadopsi mekanisme L/C dengan menggunakan skema *wakalah, musyarakah, mudharabah*, ataupun *mudharabah*. Dalam hal *wakalah*, bank syariah hanya memperoleh pendapatan berupa *fee* atas jasa yang diberikan.⁷

b. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan investasi diberikan kepada para nasabah untuk keperluan investasi, yaitu keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi,

⁷*Ibid.*, h. 166.

perluasan usaha, atau pendirian proyek baru. Adapun ciri-ciri pembiayaan investasi adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, dan berjangka waktu menengah dan panjang.⁸

Secara umum, pembiayaan investasi diberikan dalam jumlah besar dan pengendapannya cukup lama. Karena itu, perlu disusun proyeksi arus kas (*projected cash flow*) yang mencakup semua komponen biaya dan pendapatan sehingga akan dapat diketahui berapa dana yang tersedia setelah semua kewajiban terpenuhi. Setelah itu, barulah disusun jadwal *amortisasi* yang merupakan angsuran (pembayaran kembali) pembiayaan. Penyusunan proyeksi arus kas harus disertai dengan perkiraan keadaan-keadaan pada masa yang akan datang, mengingat pembiayaan investasi memerlukan waktu yang cukup panjang. Untuk memperkirakannya perlu diadakan perhitungan dan penyusunan proyeksi neraca dan rugi laba selama waktu pembiayaan. Dari perkiraan inilah diketahui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.

Melihat luasnya aspek yang harus dikelola dan dipantau maka untuk pembiayaan investasi bank syariah menggunakan skema *musya>rakah mutanaqis{ah*.⁹ Dalam hal ini, bank memberikan pembiayaan dengan prinsip penyertaan, dan secara bertahap bank melepaskan penyertaannya dan pemilik perusahaan akan mengambil alih kembali, baik dengan menggunakan *surplus*

⁸*Ibid.*, h. 167.

⁹*Musya>rakah mutanaqis{ah* adalah *musya>rakah* yang kepemilikan aset (barang) atau modal salah satu pihak berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.

cash flow yang tercipta maupun dengan menambah modal, baik yang berasal dari setoran pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang pemegang saham baru.

Skema lain yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah *al-ija>rah al-mantahia bit-tamlik*, yaitu menyewakan barang modal dengan opsi diakhiri dengan pemilikan. Sumber perusahaan untuk pembayaran sewa ini adalah *amortisasi* atas barang modal yang bersangkutan, surplus, dan sumber-sumber lain yang dapat diperoleh.¹⁰

c. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Secara umum, bank konvensional membatasi pemberian kredit untuk pemenuhan barang tertentu yang dapat disertai dengan bukti kepemilikan yang sah seperti kendaraan bermotor dan rumah, yang kemudian menjadi barang jaminan utama (*main collateral*). Adapun untuk pemenuhan kebutuhan jasa, bank meminta jaminan berupa barang lain yang dapat diikat sebagai jaminan tambahan. Sumber pembayaran kembali atas pembiayaan tersebut berasal dari sumber lain dan bukan dari eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini.

Bank syariah dapat menyediakan pembiayaan komersial untuk pemenuhan kebutuhan barang konsumsi dengan menggunakan skema: a) *al-bai' bis/man'ajil* atau jual beli dengan angsuran, b) *al-ija>rah al-mantahia bit-tamlik* atau sewa beli, c) *al-musya>rakah mutanaqis{ah* atau *decreasing participation*, bank secara bertahap menurunkan jumlah partisipasinya, dan d) *Al-rahn* untuk memenuhi kebutuhan jasa.¹¹

¹⁰*Ibid.*

¹¹*Ibid.*, h. 168.

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dilihat bahwa jenis pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat didasarkan pada kebutuhan masyarakat. Setiap jenis pembiayaan didasarkan pada akad yang berbeda.

2. Akad perjanjian dalam Transaksi pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Fasilitas pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone didasarkan pada beberapa akad pembiayaan berdasarkan jenis pembiayaan yang sesuai antara lain sebagai berikut:

- a. *Mura>bahah*, adalah pembiayaan atas dasar jual beli dengan harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah margin keuntungan bagi bank yang telah disepakati. Margin keuntungan adalah selisih harga jual dikurangi harga asal yang merupakan pendapatan bank. Jenis pembiayaan yang diberikan yaitu:
 - (1) Pembiayaan pembelian rumah
 - (2) Pembiayaan pembelian kendaraan bermotor
 - (3) Pembiayaan pembelian dalam rangka ekspor dan impor
 - (4) Pembiayaan barang modal
- b. *Mud}a>rabah* (*Profit Sharing/Trust Financing*), adalah konsep pembiayaan secara total/seratus persen yang diberikan kepada nasabah. Keuntungan dari usaha dibagi bersama sesuai nisbah yang disepakati. Nisbah adalah bagian keuntungan usaha bagi masing-masing pihak yang besarnya ditetapkan berdasarkan ke-sepakatan.
- c. *Mud}a>rabah al-Mutlaqah*, adalah kerjasama antara dua pihak, bank sebagai *s}ahibul ma>l* menyediakan modal dan memberikan kewenangan penuh kepada

mud}a>rib dalam menentukan jenis dan tempat investasi, sedangkan keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka.

- d. *Mud}a>rabah muqa>yadah*, adalah kerjasama antara dua pihak, bank sebagai *s{ahibul ma>l* menyediakan modal dan memberikan kewenangan terbatas kepada *mud}a>rib* dalam menentukan jenis dan tempat investasi, keuntungan dan kerugian dibagi menurut kesepakatan di muka.
- e. *Musarakah (Participating Financing)*, adalah konsep pembiayaan bersama, berdasarkan kesepakatan bersama bank dan nasabah untuk saling memberikan kontribusi dana sesuai kebutuhan modal usaha. Selanjutnya keuntungan bersama dibagi bersama sesuai nisbah yang disepakati.
- f. *Ijarah*, adalah perjanjian sewa yang diberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewakan dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewa berakhir, maka barang yang dikembalikan kepada pemilik, namun penyewa dapat juga memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah wa itiqna*).
- g. *Salam*, adalah pembiayaan jual beli dimana pembeli memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantara kemudian. Dalam pasal 1 angka 8 Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 menyebutkan *salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.
- h. *Qard*, adalah pembiayaan atas dasar pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman berikut

biaya administrasi yang secara nyata telah dikeluarkan oleh bank, secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Pinjaman *qard* biasa diberikan kepada nasabah sebagai fasilitas pinjaman yang bersifat *emergency* dan sangat penting, misalnya ada nasabah yang sangat membutuhkan pinjaman uang untuk kepentingan berobat, bagi pengusaha yang terlilit hutang dan terdesak dengan tagihan, dan sebagainya. Jenis akad ini memungkinkan pihak bank untuk seyogyanya membebaskan hutang bagi nasabah, namun bukan berarti pihak bank dalam hal ini Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone serta merta memutihkan utang nasabah.

- i. *Rahn* adalah pelimpahan kekuasaan oleh salah satu pihak kepada pihak lain (bank) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberian amanah.

Tabel 4.2
Daftar Produk Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri
Cabang Pembantu Bone

No.	Jenis Pembiayaan (<i>I'timad</i>)	Akad	Jumlah Nasabah Pembiayaan			Ket.
			Keseluruhan	Bermasalah	Macet	
1	Modal Kerja, Investasi (<i>Istis/ma</i>), Konsumtif	<i>Mura>baha</i> <i>h</i>	968	-	-	
2	Modal Kerja, Investasi	<i>Salam</i>	5	-	-	
3	TalanganHaj/Umrah	<i>Musya<rak</i>	472	28	-	
4	PKPA	<i>ah</i>	5	-	-	
5	Gadai Emas	<i>Qard</i> <i>Mud}a>raba</i> <i>h</i> <i>Ija>rah</i>	202	-	-	
Jumlah			1652	28		

Sumber : Data Produk Pembiayaan BSM Cabang Pembantu Bone September Tahun 2012

Berdasarkan data tersebut, dapat dilihat bahwa pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone adalah pembiayaan modal kerja, investasi dan konstruksi dengan akad *mura>bahah* sebanyak 968 nasabah. Produk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan akad musyarakah terdapat 5 nasabah, talangan haji/umrah sebanyak 472 nasabah dan sekitar 6% dari jumlah keseluruhan nasabah pada produk ini terindikasi bermasalah tepatnya 28 nasabah, PKPA sebanyak 5 nasabah, dan produk gadai emas sebanyak 202 orang nasabah. Ini menunjukkan bahwa pembiayaan Bank Syariah Mandiri didominasi oleh produk pembiayaan modal kerja dan investasi dengan akad *mura>bahah*. Berdasarkan data 2010, pembiayaan dalam bentuk gadai emas dengan model akad *rahn*, mengalami peningkatan jumlah nasabah yang cukup signifikan. Dalam kurun 2 (dua) tahun pembiayaan ini mengalami peningkatan sebanyak 190 nasabah, sedangkan pembiayaan modal kerja bertambah 524 nasabah, meskipun talangan haji dan modal kerja dengan akad *musya>arakah* mengalami penurunan. Namun, bukan berarti jumlah nasabah secara keseluruhan mengalami penurunan, sebaliknya mengalami per-tambahan sebanyak 493 nasabah.¹²

Hasil wawancara dengan pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone menyebutkan bahwa, produk talangan haji yang menggunakan akad *Qard* dikategorikan bukan pembiayaan melainkan jasa. Namun demikian seiring berjalannya waktu, produk ini mengalami masalah yang disebabkan oleh nasabah.¹³ Khususnya nasabah perseorangan yang mendaftarkan diri melalui

¹² Andi Fajar, Pelaksana Marketing Support, Wawancara, Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, Agustus 2012.

¹³ Andi Fajar, Pelaksana Marketing Support, Wawancara, Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, September 2012.

"pengumpul calon haji" atau "calo haji". Calo haji yang dimaksud adalah oknum dari pihak KBIH yang dikenal dengan Kelompok Pembimbing Ibadah Haji.

Masalah diawali oleh kurang cerdasnya nasabah yang mempercayakan dananya untuk disetorkan di bank melalui oknum KBIH tersebut. Yang dalam pelaksanaannya, oknum itulah yang secara langsung berinteraksi dengan pihak bank terkait dengan setoran nasabah calon jamaah haji.

Pada dasarnya nasabah calon jamaah haji lancar menyetorkan dananya sampai jumlah yang ditetapkan oleh pihak pemerintah untuk biaya porsi haji melalui bank, bahkan lebih. Namun faktanya, oknum pihak KBIH selaku penghubung melanggar amanah yang telah dipercayakan oleh nasabah. Dana yang seharusnya disetorkan ke bank, digunakan untuk sesuatu yang bukan menjadi kebutuhan nasabah sebagai calon jamaah haji. Dan dana haji yang tidak disetorkan ke bank sebagaimana mestinya, bila terjadi berulang-ulang, secara tidak langsung menjadi pemicu terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk talangan haji, sehingga porsi haji bagi nasabah calon jamaah haji yang menjadi jaminan, terancam dibatalkan.

Lebih jelasnya dapat dipahami bahwa, produk talangan haji pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone bermasalah disebabkan oleh kurang cerdasnya nasabah dalam hal pengurusan haji buat dirinya, selain kurang sosialisasi dari pihak bank selaku penyelenggara atau pihak yang diberi kewenangan mengelola dana talangan haji.

Penerapan konsep syariah terhadap seluruh produk bank syariah menjadi salah satu kelebihan bank syariah dibanding bank yang beroperasi tidak dengan konsep syariah. Namun, asumsi masyarakat akan keraguan tentang konsep syariah dalam penerapan pembiayaan tidak dapat dielakkan. Hal ini disebabkan belum pahamnya masyarakat secara mendalam konsep yang diterapkan oleh bank syariah khususnya

Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone kepada nasabah, dalam prosesnya terkadang pihak bank menemukan transaksi keuangan dan atau pembiayaan bermasalah meskipun tidak sampai macet. Berdasarkan fakta tersebut, pihak bank berusaha mencari solusi dengan berbagai strategi atau cara yang tepat untuk menyelesaikan pembiayaan yang ditengarai bermasalah.

Pelaksanaan prinsip syariah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dapat dilihat dari pelaksanaan analisis pembiayaan hingga transaksi pembiayaan. Melalui hasil observasi yang dilakukan dapat dilihat bahwa penerapan prinsip syariah untuk akad *muraabahah* dalam analisis memenuhi kelima indikator prinsip syariah yang meliputi transparansi pembagian keuntungan antara nasabah dan bank, penerapan akad, pembayarannya dilakukan secara tangguh dengan penyerahan barang setelah akad. Hal ini ditandai dengan strategi pengenalan diri dan karakter terkait moral calon nasabah, sehingga bank setuju untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah. Demikian pula jaminan yang dijadikan sebagai pengikat transaksi dan sebagai langkah antisipasi jika terjadi kegagalan usaha.

Produk pembiayaan dengan akad *salam* berdasarkan hasil observasi dapat dilihat bahwa dari kelima indikator prinsip *salam* terpenuhi yang meliputi pembiayaan yang menggunakan sistem pesanan, penerapan rukun akad, pembayaran dilakukan dimuka dengan penyerahan barang kemudian dengan spesifikasi yang jelas.

Produk pembiayaan dengan akad *musyarabah* berdasarkan hasil observasi bahwa kelima indikator prinsip *musyarabah* terpenuhi yang meliputi modal disatukan untuk dijadikan modal, setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentu-

kan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek, pemilik modal menjalankan proyek *musyarakah* dengan tidak melakukan sesuatu yang bertentangan dengan kesepakatan, pelaksanaan rukun akad dan jaminan sebagai pengikat. Hal ini ditunjukkan pada kapasitas yang dimiliki calon nasabah yaitu kemampuan menyediakan dana, membangun proyek, menghasilkan produk, menjual kembali hasil produksi, kemampuan memperoleh laba dan kemampuan membayar pinjaman. Semua aspek analisis ini sangat dibutuhkan untuk pembiayaan modal kerja, investasi dengan akad *musyarakah*.

Produk pembiayaan dengan akad *ijarah* berdasarkan hasil observasi ditemukan bahwa keenam indikator prinsip *ijarah* terpenuhi yang meliputi transaksi dilandasi adanya pemindahan manfaat, pelaksanaan rukun akad, keuntungan sewa, dan jaminan sebagai pengikat serta pemilikan barang sewaan diakhir masa sewa berdasarkan kesepakatan diantara kedua belah pihak. Produk pembiayaan dengan akad *qard* berdasarkan hasil observasi yang dilakukan dapat dilihat bahwa kelima indikator prinsip *qard* terpenuhi yang meliputi transaksinya dilandasi dengan pinjam-meminjam, beban biaya ditanggung nasabah, perpanjangan waktu pengembalian jika terjadi keterlambatan, bank menjatuhkan sanksi terhadap nasabah jika terjadi keterlambatan pembayaran pembiayaan.

Berdasarkan hal tersebut, dapat dilihat bahwa sebelum bank memberi sanksi, lebih dahulu mengevaluasi sebab-sebab atau faktor-faktor yang menjadi pemicu terjadinya pembiayaan bermasalah bagi nasabah, baik secara perorangan maupun kolektif. Melalui hasil evaluasi itu, pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone baru memutuskan cara atau strategi yang akan ditempuh untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dimaksud.

Penulis selaku peneliti melakukan pendekatan analisis *SWOT*¹⁴ untuk menentukan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengevaluasi sebab-sebab atau faktor-faktor yang dimaksud untuk mendapatkan atau menemukan strategi yang tepat, dan untuk selanjutnya merekomendasikan hasil analisis yang dimaksud sebagai solusi atau hasil akhir dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah tersebut kepada pihak Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone selaku obyek penelitian penulis. Dengan analisis *SWOT* diharapkan pula memungkinkan untuk dipergunakan sebagai salah satu model yang representatif dalam menganalisis manajemen resiko yang dihadapi dan tentunya akan mampu memberi masukan dalam mendukung proses pengambilan keputusan.¹⁵

Untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimaksud, maka perlu melakukan evaluasi faktor lingkungan internal, demikian pula untuk mencari dan mengantisipasi peluang dan ancaman tersebut, dilakukan evaluasi faktor lingkungan eksternal.¹⁶ (Lihat tabel 4.3).

C. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Pembiayaan bermasalah lazimnya tidak secara langsung atau redaksi lain datangnya tidak dengan tiba-tiba. Namun terdapat hal-hal atau faktor-faktor yang

¹⁴Sebuah analisis *SWOT* dapat merupakan alat yang bermanfaat untuk memeriksa keterampilan, kemampuan, pilihan karir, dan peluang-peluang karir itu sendiri.

¹⁵ Lihat Nuranisak Sugesti S. dan Achmad Holil Noor Ali, *Perencanaan Portofolio Aplikasi Mendatang Berdasarkan Strategi Bisnis Program Studi Sistem Informasi ITS*, Seminar Tugas Akhir, Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, ITS, Periode Juli 2005.

¹⁶ Stephen P. Robbins dan Mary Coulter, *Manajemen* (terj.) (Jilid 1; Jakarta: PT. Prehallindo, t.th), h.230. Lihat juga Iskandar Putong, *Teknik Pemanfaatan Analisis SWOT tanpa Skala Industri dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, No. 2, Jilid 8, 2003, h. 65-71.

menjadi pemicu atau sebab terjadinya pembiayaan bermasalah, beberapa faktor tersebut dapat dikategorikan dalam faktor internal dan eksternal, baik yang disebabkan oleh nasabah maupun pihak bank itu sendiri. Demikian pula yang terjadi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, sebagaimana yang akan diuraikan melalui tulisan dalam tesis ini. Telah dijelaskan sebelumnya, bahwa pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone teridentifikasi pada produk talangan haji. Meskipun produk talangan haji menggunakan akad *qard*, bukan jaminan tidak terjadi masalah. Bahkan boleh jadi masalah muncul disebabkan oleh pemahaman nasabah yang beranggapan bahwa *qard* adalah pembiayaan yang bersifat darurat yang bisa diasumsikan sebagai dana hibah. Baik nasabah perseorangan maupun nasabah melalui jalur KBIH. Persangkaan demikian bisa menjadi faktor internal terjadinya pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh nasabah, dan faktor eksternal bagi pihak bank yang kurang men-sosialisasi-kan perihal dana talangan haji¹⁷.

Berikut ini adalah beberapa faktor internal terjadinya pembiayaan bermasalah yang dikategorikan disebabkan oleh nasabah antara lain:

1. Adanya penyalahgunaan dana oleh nasabah, dana pembiayaan yang diberikan tidak digunakan untuk tujuan pembiayaan yang diberikan. Hal ini disebabkan oleh kecerobohan nasabah, yang berakibat pada penyimpangan penggunaan pembiayaan.
2. Itikad untuk membayar tidak ada, ini disebabkan kelemahan karakter moral nasabah dan nasabah kalah dalam persaingan bisnis yang pada akhirnya nasabah menghilang sehingga berakibat nasabah tidak mau atau memang tidak beritikad

¹⁷ Dana talangan haji hanya dapat diberikan kepada nasabah yang mengalami kesulitan uang tunai pada saat pendaftaran haji melalui Siskohat untuk mendapatkan nomor porsi dan/atau pada saat masa pelunasan BPIH.

baik untuk menyelesaikan angsuran sesuai yang ditetapkan dalam akad pembiayaan.

Sedangkan faktor internal yang disebabkan dari pihak bank diantaranya adalah:

1. Kelemahan dalam analisis pembiayaan, diantaranya analisis pembiayaan tidak berdasarkan data akurat atau kualitas data rendah, informasi pembiayaan tidak lengkap atau kuantitas data rendah, pembiayaan terlalu sedikit, pembiayaan terlalu banyak, analisis tidak cermat, jangka waktu pembiayaan terlalu lama, jangka waktu pembiayaan terlalu pendek dan kurangnya akuntabilitas putusan pembiayaan.
2. Kelemahan dalam supervisi pembiayaan, diantaranya bank kurang pengawasan dan pemantauan atas *performance* nasabah secara kontinyu dan teratur, terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan, tindakan perbaikan tidak diterapkan secara dini dan tepat waktu, disebabkan nasabah terpencar dan kurangnya sumber daya manusia, sehingga fungsi kontrol tidak berjalan dengan semestinya.
3. Kecerobohan petugas bank, termasuk diantaranya bank terlalu kompromi, petugas atau pejabat bank terlalu mengganggakan masalah, bank tidak mampu menyaring resiko bisnis, persaingan antar bank, pengambilan keputusan yang tidak tepat waktu, bank latah dalam persaingan, penilaian resiko yang reaktif dan bukan proaktif sehingga menetapkan standar resiko yang terlalu rendah.
4. Kelemahan sumber daya manusia seperti pendidikan dan pengalaman pejabat pembiayaan sangat terbatas, kurangnya tenaga ahli hukum untuk mendukung

pelaksanaan penyelesaian dan penyelamatan pembiayaan sehingga tenaga ahli untuk recovery pembiayaan yang potensial dan penyelamatan serta penyelesaian pembiayaan sangat-sangat terbatas. Termasuk dalam hal ini sumber daya manusia yang cakap dan menguasai akan prosedur penanganan dana talangan haji sangat terbatas.

Selain faktor-faktor internal tersebut juga terdapat faktor eksternal yang menimpa bank yaitu:

1. Situasi ekonomi yang negatif termasuk diantaranya globalisasi ekonomi yang berdampak negatif dan perubahan kurs mata uang;
2. Situasi politik dalam negeri yang merugikan antara lain pergantian pejabat tertentu, hubungan diplomatik dengan negara lain dan adanya gejolak sosial;
3. Peraturan pemerintah yang merugikan.

Sedangkan faktor eksternal dari nasabah khususnya penerima dana talangan haji salah satunya adalah tidak terpenuhinya uang tunai pembayaran tagihan dari hasil usaha yang menjadi salah satu kriteria kesulitan uang tunai nasabah untuk mendapatkan dana talangan haji.

Selain itu, secara umum yang menjadi faktor eksternal yang dapat menjadi sebab timbulnya pembiayaan bermasalah selain dana talangan haji adalah kegagalan bisnis yang disebabkan oleh aspek hubungan yaitu kehilangan relasi dan hubungan yang mem-buruk dengan pelanggan, aspek yuridis yaitu kerusakan lingkungan dan penggunaan tenaga asing, aspek manajemen diantaranya kesulitan sumber daya manusia, perselisihan antar pengurus, belum profesional, cenderung pada investasi murah dan tidak mampu mengelola usaha, aspek pemasaran yaitu kehilangan

fasilitas, permintaan lesu, pengaruh musim atau mode, inflasi dalam negeri, hambatan pasar luar negeri, perubahan kurs, persaingan luar negeri dan pasar jenuh, aspek teknis produksi yaitu ketinggalan teknologi, lokasi tidak tepat, proyek bersifat percobaan, mesin tidak lengkap, perubahan *trend* dan selera masyarakat, mutu rendah dan produksi gagal, aspek keuangan yang merupakan satu aspek terpenting yang tidak dapat diabaikan yaitu kenaikan harga bahan baku, kenaikan harga bahan bakar, keterlambatan pembayaran dari pelanggan, laporan tidak benar, volume usaha lebih kecil daripada beban utang, pembukuan yang tidak teratur, terakhir adalah aspek sosial ekonomi meliputi daya beli masyarakat menurun dan perubahan trayek jalan membuat lokasi tidak strategis.

Hal lain yang patut dicatat dalam pembiayaan bermasalah selain faktor-faktor penyebabnya adalah bahwa pembiayaan bermasalah didahului dengan beberapa tanda, oleh karena itu, monitoring menjadi semakin penting. Tanda-tanda yang dimaksudkan diantaranya adalah sikap bisnis nasabah meliputi hubungan dengan mitra renggang, melakukan usaha secara spekulatif, kunci distribusi lepas, *customer* biasa lepas dan jalur distribusi yang menguntungkan juga lepas. Sikap debitur seperti masalah keluarga, sulit dihubungi peetugas atau pejabat bank dengan kata lain menjauh dan ekspansi keluar dari *core* bisnisnya juga dapat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah selain ekonomi makro berupa fluktuasi nilai tukar valas, inflasi cenderung membesar dan depresiasi atau devaluasi nilai mata uang (rupiah).

Lebih jelasnya, pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone dapat dilihat melalui tabel matrik berikut, baik untuk pembiayaan bermasalah yang sedang dihadapi, khususnya untuk talangan haji maupun untuk

antisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah pada jenis pembiayaan yang lain pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Tabel 4.3
Matriks Analisis *SWOT* Pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

FAKTOR INTERNAL	<i>STRENGTHS</i> (Kekuatan)	<i>WEAKNESS</i> (Kelemahan)
FAKTOR	1. Lokasi yang strategis	1. Kelemahan dalam analisis pembiayaan
	2. Regulasi pemerintah atau aturan yang mengatur keberadaan bank syariah yang semakin kuat dan matang, dan senantiasa diperbaharui mengikuti <i>trend</i> perkembangan perbankan dengan tetap menjaga nilai syariahnya termasuk dalam hal ini regulasi khusus yang mengatur produk-produk bank syariah mandiri, baik dalam bentuk UU, fatwa ataupun SE	2. Kelemahan dalam supervisi pembiayaan
	3. Persediaan dana yang cukup	3. Kecerobohan petugas bank, termasuk diantaranya bank terlalu kompromi, petugas atau pejabat bank terlalu menggampangkan masalah
	4. Manajemen bank yang profesional	4. Kelemahan sumber daya manusia seperti pendidikan dan pengalaman pejabat pembiayaan sangat terbatas
	5. Hubungan baik dengan nasabah serta calon nasabah atau mitra usaha	5. Kurangnya tenaga ahli hukum untuk mendukung pelaksanaan penyelesaian dan penyelamatan pembiayaan sehingga tenaga ahli untuk recovery pembiayaan yang potensial dan penyelamatan serta penyelesaian pembiayaan sangat-sangat terbatas
	6. Sumber daya manusia yang cukup dan selalu tersedia baik setelah rekrutmen maupun sebelumnya	
	7. Kemampun sumber daya manusia yang dapat diandalkan.	

EKSTERNAL		
<p><i>OPPORTUNITIES</i> (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah calon nasabah yang banyak 2. Pemahaman masyarakat yang semakin kuat akan keberadaan bank syariah dan produk-produk yang dimilikinya 3. Pendapatan masyarakat yang semakin meningkat 4. Kemampuan nasabah dalam melunasi biaya haji yang telah ditetapkan oleh pemerintah sebelum waktunya 5. Kemampuan nasabah melunasi pembiayaan yang diambil berdasarkan akad yang telah disepakati bersama pihak bank 6. Usaha nasabah yang lancar 7. Persaingan antar bank 	<p><i>Strategi S – O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menerima nasabah dengan sebanyak-banyaknya 2. Menghindari kecerobohan dalam analisis pembiayaan 3. Mengembangkan produk bank menjadi lebih mudah dipahami dan diterima oleh masyarakat 4. Menawarkan nilai nisbah atau bagi hasil yang kompetitif berdasarkan regulasi perbankan khusus untuk bank syariah. 	<p><i>Strategi W – O</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan dan memaksimalkan sumber daya manusia yang ada 2. Berpartisipasi dalam pelatihan-pelatihan teknis yang dilaksanakan oleh manajemen bank baik di tingkat lokal sampai pusat 3. Menambah atau merekrut sumber daya manusia yang ahli dibidangnya dengan membuka lowongan kerja

<i>THREATS (Ancaman)</i>	<i>Strategi S – T</i>	<i>Strategi W – T</i>
<ol style="list-style-type: none"> Adanya penyalahgunaan dana oleh nasabah, dana pembiayaan yang diberikan tidak digunakan untuk tujuan pembiayaan yang diberikan Itikad untuk membayar tidak ada Usaha nasabah mengalami penurunan produktivitas atau mengalami kegagalan disebabkan kelemahan kemampuan nasabah dalam manajemen Situasi ekonomi yang negatif Peraturan pemerintah yang merugikan. 	<p><i>a. Stay strategy</i> adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang:</p> <ol style="list-style-type: none"> Perubahan struktur fasilitas, <i>Reconditioning</i> yaitu strategi yang menyangkut perubahan <i>terms and conditions</i> fasilitas, <i>Rescheduling</i> yang menyangkut perubahan jangka waktu fasilitas, Novasi pembaharuan perjanjian pembiayaan, penggantian nasabah lama ke nasabah baru dan Penggantian pemberi pembiayaan lama ke pemberi pembiayaan baru serta keringanan lainnya. <p><i>b. Phase out strategy</i> adalah strategi yang dilakukan saat pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang:</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>Soft approach</i> adalah pendekatan yang 	<ol style="list-style-type: none"> Pihak manajemen bank harus melakukan peningkatan SDM karyawan secara lebih maksimal Kontrak dan kesepakatan kerja harus dilakukansesui mekanisme yang terukur Penerapan konsep manajemen bersih (GCG) sebagai bentuk menghindari risiko Menempatkan para karyawan sesuai dengan konsep <i>the right man and the right place</i> Melakukan evaluasi kerja secara berkala dan menempatkan <i>time schedul</i> kerja untuk terciptanya target pekerjaan.

	<p>dilakukan umumnya identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan. Langkah-langkah yang diambil adalah berupa <i>restructuring</i>, <i>reconditioning</i>, <i>rescheduling</i> dan novasi yang diterapkan dengan kondisi yang relatif sama dengan <i>stay strategy</i>, namun bank tidak lagi berkeinginan menjalin hubungan untuk jangka panjang. Sedangkan <i>hard approach</i> dilakukan apabila cara <i>soft approach</i> tidak dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi</p> <p><i>Hard approach</i> yaitu penyelesaian dengan cara melibatkan jalur hukum bila keadaan menghendaki setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah, melakukan gugatan terhadap aset-aset lainnya pelaporan pidana terhadap nasabah, terakhir permohonan paksa badan.</p>	
--	---	--

D. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

Perlu juga dipahami bahwa beberapa pembiayaan yang ditengarai bermasalah, satu diantaranya adalah pembiayaan macet. Pembiayaan bermasalah yang berpotensi macet diantaranya adalah pembiayaan kepada usaha induk, *income* tidak jelas, pembiayaan kepada unit usaha yang diteruskan kepada unit usaha lainnya dengan bentuk struktur pembiayaan yang kurang tepat, sebagaimana yang ada dan terjadi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone untuk pembiayaan talangan haji dan umrah.

Berdasarkan tabel matrik pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone (tabel 4.3), dapat diuraikan lebih jelas strategi yang perlu ditempuh dalam penanganan pembiayaan bermasalah. Melangkah dari hal tersebut maka pembiayaan bermasalah yang muncul dalam transaksi perbankan syariah dapat ditangani dengan beberapa cara atau langkah strategis, termasuk diantaranya adalah penyelamatan atau penerusan pembiayaan bermasalah yang dapat dilakukan dengan membentuk penyelamatan atau penerusan pembiayaan dengan cara menghapus kegiatan-kegiatan yang tidak menguntungkan, penjualan fasilitas atau aset yang tidak produktif atau hanya merupakan prestise yang tidak begitu berpengaruh pada operasi perusahaan, kontrol biaya lebih ketat, mengurangi biaya-biaya *overhead* dan penagihan piutang lebih agresif.

Menyempurnakan agunan dan mencari tambahana agunan juga termasuk cara penyelamatan pembiayaan bermasalah, hal ini dapat ditempuh dengan polis-polis asuransi yang telah mempunyai nilai tunai, mobil atau rumah pribadi, tabungan, dana pensiun dan lain-lain. Termasuk dalam hal ini strategi yang ditempuh untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah pada dana talangan haji yaitu mengupayakan ketersediaan uang tunai pada waktunya yang menjadi kriteria kesulitan keuangan

untuk mendapatkan dana talangan haji. Mengadakan studi secara seksama dan tidak dipaksakan juga termasuk satu cara penyelamatan, bila gagal bank dapat disalahkan dan bahkan dituntut. Yang terpenting bahwa harus ada kepastian adanya dana pada kemudian hari, bukan hanya sekedar menghindari masalah dan yang harus diwaspadai adalah nasabah merasa lega, tidak ada tekanan, mengalihkan dana yang ada untuk mem-bayar kewajiban-kewajiban lain dan pengawasan kendor karena dianggap tidak menunggak. Dan langkah terakhir dalam bentuk penyelamatan atau penerusan pembiayaan adalah analisis hasil yang meliputi proses perbaikan makan waktu dan penurunan kembali dapat tiba-tiba, *review* dan supervisi lebih ketat. Jika program penyelamatan tidak mengalami kemajuan, maka lakukan koreksi dan buat program baru serta penyelesaiannya.

Selanjutnya penyelesaian pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan cara subrogasi yaitu penyelesaian sebagian atau seluruh kewajiban debitur dengan cara pengambilalihan sebagian atau seluruh kewajiban debitur oleh kreditur baru. Dan hal ini juga berlaku pada penyelesaian pembiayaan bermasalah pada dana talangan haji, bila nasabah sebelumnya mangkat atau meninggal, sedangkan biaya pelunasan untuk hajinya belum terpenuhi, maka kewajibannya dapat digantikan oleh ahli warisnya atau pihak yang telah ditunjuk sesuai dengan ketentuan bank. Novasi yaitu pengalihan kewajiban debitur oleh debitur lain dalam rangka pemanfaatan faktor-faktor produksi yang dimiliki debitur oleh debitur baru yang mengambil alih kewajiban dimaksud. Kompensasi dengan cara penyelesaian sebagian atau seluruh kewajiban debitur dengan cara pengalihan hak atas aktiva tetap debitur kepada bank (dibeli oleh bank) untuk dimanfaatkan sendiri atau dijual kembali. Terakhir adalah

likuidasi di bawah tangan dengan penjualan sebagian atau seluruh agunan untuk menyelesaikan sebagian atau seluruh kewajiban debitur berdasarkan kesepakatan.

Aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah penanggulangan yang harus ditempuh saat terjadinya pembiayaan bermasalah dan strategi penanganan itu sendiri dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Penanggulangan yang dimaksudkan adalah langkah awal dengan cara mengetahui sumber masalah dengan segera agar diketahui bahwa setiap kasus atau masalah itu berbeda, kemudian mengecek *outstanding* dan mengamati atau membatasi penggunaan fasilitas lebih lanjut dengan memperketat kontrol dan meminta rekening koran terakhir baik bank yang bersangkutan maupun bank lain, meminta laporan inventory secara teratur dan laporan tagihan utang termasuk *cash flow* yaitu neraca dan rugi-laba. Penanggualangan lain yang dapat ditempuh adalah kunjungan langsung ke tempat usaha, ke stok barang atau gudang, ke piutang nasabah dan melihat status transaksi bank yang belum selesai. Evaluasi semua dokumen juga termasuk satu cara penanggulangan pembiayaan bermasalah dengan meninjau kembali semua fasilitas yang diberikan, menilai kembali jaminan, meminta agunan tambahan dan meningkatkan atau mendapatkan jaminan serta memperkuat dokumentasi jaminan. Menentukan estimasi kerugian maksimum pada bank dan mengevaluasi kedisiplinan manajemen dalam masalah-masalah tersebut adalah juga satu langkah strategis dalam penanggulangan pembiayaan bermasalah, selain menentukan kelayakan atau kelangsungan perusahaan, menentukan letak aset perusahaan, berkonsultasi dengan notaris atau pengacara serta menganalisis orang-orang yang terlibat diantaranya *lender*, pemilik, *supplier*, karyawan dan kreditur lain.

Selanjutnya, faktor terpenting yang harus menjadi perhatian adalah strategi penanganan pembiayaan bermasalah itu sendiri yang dilaksanakan sebagai upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu *stay strategy* dan *phase out strategy*.

Stay strategy adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang, sedangkan *phase out strategy* adalah strategi yang dilakukan saat pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang. *Stay strategy*, diterapkan untuk nasabah dengan kondisi sebagai berikut:

1. Kesulitan likuiditas yang dihadapi oleh nasabah bersifat sementara;
2. Industri yang dimasuki nasabah masih memiliki prospek yang baik dan masih menarik bagi bank;
3. Pemilik dan pengurus perusahaan nasabah masih beritikad baik/atau dapat dipercaya, kooperatif dan andal dalam mengelola usaha;
4. Masih ada *cash flow*, walaupun tidak sebaik pada masa normal;
5. Memiliki agunan yang memadai, *marketable* dan dengan status penjamin yang jelas.

Langkah-langkah yang dapat diambil dengan *stay strategy* adalah *restructuring* yaitu strategi yang menyangkut perubahan struktur fasilitas, *reconditioning* yaitu strategi yang menyangkut perubahan *terms and conditions* fasilitas, *rescheduling* yang menyangkut perubahan jangka waktu fasilitas, novasi pembaharuan perjanjian pembiayaan, penggantian nasabah lama ke nasabah baru dan penggantian pemberi pembiayaan lama ke pemberi pembiayaan baru serta keringanan

lainnya. Dalam pelaksanaannya, metode restrukturisasi dapat dilakukan dengan beberapa modifikasi seperti pembiayaan dengan skema bagi hasil yaitu perubahan nisbah dan atau penundaan pembayaran bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan perpanjangan jangka waktu pembiayaan yang meliputi penambahan fasilitas pembiayaan dan pengurangan tunggakan pokok (*discount* pokok), pembiayaan dengan skema selain bagi hasil (*murahabah*, *isthisna*, *salam* dan *ijarah*) yaitu penurunan margin pembiayaan, perpanjangan jangka waktu pembiayaan dan pengurangan tunggakan pokok dan atau margin.

Phase out strategy yaitu strategi yang pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang, kecuali bila ada faktor-faktor lain yang sangat mendukung kemungkinan adanya perbaikan kondisi nasabah. Strategi yang umumnya dijalankan, secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua macam pendekatan yaitu *soft approach* dan *hard approach*. *Soft approach* adalah pendekatan yang dilakukan umumnya identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan. Langkah-langkah yang diambil adalah berupa *restructuring*, *reconditioning*, *rescheduling* dan novasi yang diterapkan dengan kondisi yang relatif sama dengan *stay strategy*, namun bank tidak lagi berkeinginan menjalin hubungan untuk jangka panjang. Sedangkan *hard approach* dilakukan apabila cara *soft approach* tidak dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi, untuk selanjutnya akan ditempuh cara *hard approach* yaitu penyelesaian dengan cara melibatkan jalur hukum bila keadaan menghendaki setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah. Pengadilan, dapat berupa eksekusi Hak Tanggungan (HT) atas agunan, melakukan gugatan terhadap aset-aset lainnya milik nasabah baik yang

berlokasi di dalam maupun di luar negeri, pelaporan pidana terhadap nasabah, terakhir permohonan paksa badan. Alternatif terakhir ini dilakukan apabila nasabah tidak dapat dihubungi, nasabah melarikan diri, nasabah tidak mempunyai itikad baik untuk menyelesaikan kewajibannya sementara sesungguhnya nasabah memiliki kemampuan untuk itu, nasabah tidak bersedia menyerahkan agunannya, upaya hukum terhadap penutupan aset (aset yang telah diambil alih), namun masih bermasalah. Sisa pembiayaan yang tidak terlunaskan dengan hasil lelang harus tetap ditagih terus kepada nasabah, walaupun secara akuntansi mungkin telah dihapusbukukan, antara lain dengan cara menggugat harta kekayaan lain yang ada pada nasabah yang bersangkutan.

Meningkatkan dan memaksimalkan sumber daya manusia yang ada serta berpartisipasi dalam pelatihan-pelatihan teknis yang dilaksanakan oleh manajemen bank baik di tingkat lokal sampai pusat selain menambah atau merekrut sumber daya manusia yang ahli dibidangnya dengan membuka lowongan kerja adalah langkah atau strategi yang ditempuh untuk menutupi kelemahan sebagai faktor internal pihak bank yang menjadi sebab pemicu terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Berdasarkan hasil penelitian melalui observasi yang dilakukan oleh penulis, langkah-langkah atau strategi tersebut telah ditempuh oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone sebagai bentuk antisipasi, pencegahan maupun penyelesaiannya baik sebelum, saat dan setelah terjadinya pembiayaan bermasalah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dianalisis pada bagian pembahasan tersebut, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone menggunakan prinsip syariah yang meliputi akad *muraabahah* yaitu pembiayaan atas dasar jual beli dengan harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah marjin keuntungan bagi bank yang telah disepakati. Marjin keuntungan adalah selisih harga jual dikurangi harga asal yang merupakan pendapatan bank. *Mudharabah* (*Profit Sharing/Trust Financing*), adalah konsep pembiayaan secara total/seratus persen yang diberikan kepada nasabah. Keuntungan dari usaha dibagi bersama sesuai nisbah yang disepakati. Nisbah adalah bagian keuntungan usaha bagi masing-masing pihak yang besarnya ditetapkan berdasarkan kesepakatan. *Musyarakah* (*Participating Financing*), adalah konsep pembiayaan bersama, berdasarkan kesepakatan bersama bank dan nasabah untuk saling memberikan kontribusi dana sesuai kebutuhan modal usaha. Selanjutnya keuntungan bersama dibagi bersama sesuai nisbah yang disepakati. *Ijarah*, adalah perjanjian sewa yang diberikan kepada penyewa untuk memanfaatkan barang yang akan disewakan dengan imbalan uang sewa sesuai dengan persetujuan dan setelah masa sewa berakhir, maka barang yang di-kembalikan kepada pemilik, namun penyewa dapat juga memiliki barang yang disewa dengan pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan dari pihak bank oleh pihak lain (*Ijarah wa itiqna*). *Salam*, adalah pembiayaan jual beli dimana pembeli

memberikan uang terlebih dahulu terhadap barang yang dibeli yang telah disebutkan spesifikasinya dengan pengantara kemudian. Dalam pasal 1 angka 8 Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 menyebutkan *salam* adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh. *Qard*, adalah pembiayaan atas dasar pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman berikut biaya administrasi yang secara nyata telah dikeluarkan oleh bank, secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. *Rahn* adalah pelimpahan kekuasaan oleh salah satu pihak kepada pihak lain (bank) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberian amanah. Pembiayaan-pembiayaan tersebut diaplikasikan dalam beberapa jenis pembiayaan meliputi pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi serta pembiayaan talangan haji, PKPA, umrah dan gadai emas.

2. Analisis *SWOT* adalah singkatan dari *strengths* berarti kekuatan, *weaknesses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman), dijadikan sebagai suatu model dalam menganalisis suatu organisasi yang berorientasi *profit* dan *non profit* dengan tujuan utama untuk mengetahui keadaan organisasi tersebut secara lebih komprehensif. Dalam tesis ini, analisis *SWOT* digunakan sebagai pendekatan yang dilakukan untuk menganalisis dan mengevaluasi sebab-sebab dan hal-hal yang menjadi faktor-faktor pemicu ada dan terjadinya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.
3. Pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone tidak terjadi dengan tiba-tiba, akan tetapi didahului dengan beberapa sebab yang

dapat dikatakan sebagai faktor-faktor sebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang dimaksud. Faktor ini dapat berupa faktor internal maupun eksternal, baik dari nasabah maupun pihak bank itu sendiri. Satu diantaranya adalah adanya itikad nasabah yang tidak baik untuk tidak menyelesaikan pembiayaan sesuai dengan akad yang telah disepakati sebagai faktor eksternal bank dan kecerobohan bank dalam melakukan analisis pembiayaan sebagai faktor internal.

4. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone yang dilaksanakan oleh manajemen bank sangat efektif dalam menyelesaikan pembiayaan yang ditengarai bermasalah, baik sebelum terjadinya maupun saat dan setelah terjadinya pembiayaan bermasalah. Ada dua langkah strategi yang ditempuh dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone yaitu *stay approach* dan *phase out approach*. *Stay strategy* adalah strategi saat bank masih ingin mempertahankan hubungan bisnis dengan nasabah dalam konteks waktu jangka panjang, dengan melakukan peninjauan kembali bentuk pembiayaan yang telah disepakati, sedangkan *phase out strategy* adalah strategi yang dilakukan saat pada prinsipnya bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis lagi dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu yang panjang, strategi ini terdiri atas dua yaitu *soft approach* yaitu pendekatan yang dilakukan umumnya identik dengan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah di luar pengadilan sedangkan *hard approach* dilakukan apabila cara *soft approach* tidak dapat menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi. Salah satunya dapat dilakukan dengan cara melibatkan lembaga arbitrase yang disepakati oleh kedua pihak yang bersengketa antara nasabah dan pihak bank.

B. Implikasi Penelitian

Penelitian dimaksudkan untuk menemukan solusi yang tepat dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Diharapkan dengan solusi tersebut dapat meminimalisir sebab-sebab yang menjadi faktor-faktor terjadinya pembiayaan bermasalah sekaligus memaksimalkan langkah-langkah dan atau strategi yang ditempuh dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang dimaksud khususnya yang ada dan terjadi pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Solusi yang dapat ditempuh oleh pihak manajemen Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone, salah satunya adalah pelaksanaan manajemen yang lebih profesional, baik berdasarkan aturan atau regulasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah melalui undang-undang perbankan syariah maupun aturan lain yang mendukung terciptanya kinerja perbankan syariah yang lebih optimal dan benar-benar syariah serta berkesinambungan.

Solusi tersebut diharapkan dapat menjadi motivasi bagi pihak bank khususnya Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone sebagai bank syariah yang paling aman, dapat dipercaya dan selalu yang terdepan dalam memajukan dan mengembangkan ekonomi syariah khususnya di Kabupaten Bone dan sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abu Daud Sajastany al-asdi>, Sulaiman Ibn Asystani>. *Sunan Abu Daud*. Juz IV, Cet. 1; Da>r al-fikr, 2000M/1420H.
- Al-Mishri, Abdul Sami'. *Muqa>wwimat al-iqtisja>d al-isla>my*. Terj. Dimyauddin Djuwaini. *Pilar-pilar Ekonomi Islam*. Cet. 1; Pustaka Pelajar, 2006.
- Anonim, “*Bank Syariah Mandiri Laba Rp. 87,388 M*” (Tribun Probis). *Tribut Timur*, Senin, 17 Mei 2010.
- Anshori, Abdul Ghofur. *Penerapan Prinsip Syariah dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan*. Cet. 1; Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Cet. 1; Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Cet. 2; Jakarta: AlvaBet, 2003.
- Arikunto, Suharsimin. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Edisi I, Cet. 2; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Barnard, Chester. *Kebijakan Kinerja Karyawan*. Prawirosentoso, t.p., 1999.
- Bank Indonesia “Bagian Sektor Riil dan Keuangan Pemerintah Republik Indonesia” Online: <http://www.bi.co.id>, akses
- Christopher Pass, Bryan Lowes, Leslie Davies. *Dictionary of Economics*. Terj. Tumpal Rumapea dan Posman Haloho, *Kamus Lengkap Ekonomi*, Ed. 2, Cet. 2; Jakarta: Penerbit Erlangga, 1998.
- Collis, David J and Montgomery, Cynthia A. *Corporate Strategy, Resources and the Scope of the Firm*. USA, McGraw-Hill Companies, 1997.
- Dendawijaya, Lukman. *Manajemen Perbankan*. Edisi 2. Cet. I; Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Departemen Agama RI. *Al-quran dan Terjemahan*. Cet. X, Bandung: CV. Diponegoro, 2006.
- Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Ed. 3 Cet.3; Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

- Hamid, Arfin. *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) Di Indonesia Aplikasi dan Perspektifnya*. Cet. 1: Bogor: Ghalia Indonesia, 2007.
- _____. *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia*. Cet 1; Jakarta: eLSAS, 2006.
- Hitt, Michael A.Ireland, R.Duane dan Hoskisson, Robert E. *Manajemen Strategis: Menyongsong Era Per-saingan dan Globalisasi*. Edisi Bahasa Indonesia, Jakarta, Erlangga, 1997.
- Jauch, L.R dan Glueck, W.P. *Business Policy and Strategic Management*. International Edition. Singapore, McGraw-Hill Book Co. 1998.
- Kamaruddin. *Ensiklopedia Manajemen*. Ed. 2, Cet. I; Jakarta: Bumi Aksara, 1994.
- Karim, Adiwarman. *Bank Islam*. Edisi III, Cet. 5; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008.
- Mardian, Willi. “Catatan Akhir Tahun Perbankan Syariah 1430H/2009 M” Online: <http://www.kompasiana.com>, 30 Desember 2009.
- Mannan, Muhammad Abdul. *Islamic Economics; Theory and Practice*. Terj. M. Nastangin, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf. 1993.
- Marzuki, Peter Mahmud. *Penelitian Hukum*. Cet. V; Jakarta: Kencana, 2009.
- Muhammad. *Lembaga-Lembaga Keuangan Umat Kontemporer*. Edisi 1. Cet. 1; Yogyakarta: 2002.
- _____. *Manajemen Bank Syariah*. Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMPYKPN: Yogyakarta, 2002.
- _____. *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah (Panduan Teknis Pembuatan Akad/Perjanjian Pembiayaan pada Bank Syari'ah)*. Yogyakarta: UII Press, 2009.
- _____. *Manajemen Pembiayaan Mudjara>rabah di Bank Syariah*. Edisi 1, Cet. 1; Jakarta: Rajawali, 2008.
- Muhammad al-Amine, Muhammad al-Bashir. *Istisna> (Manufacturing Contract) In Islamic Banking and Finance Law and Practice*. Kuala Lumpur: Zafat Sdn Bhd, 2000.
- Muhammad Ibn Isma>il Bukhari>, Abu Abdullah. *Shahih al-Bukhari>*. Juz 2, t.cet., Indonesia: Maktabah Rihlani.
- Porter, Michael, Strategi Bersaing : *Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing* Erlangga, Jakarta, Erlangga, 1997.

- Purwataatmaja, Karnaen dan Muhammad Syafi'i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bakhti Wakaf, 1997.
- Rangkuti, Freddy, 1999, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, PT. Gramedia Pustaka Bersamaa, Jakarta.
- Republik Indonesia. *Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan*, Jakarta: Sinar Grafika, t.th.
- _____. *Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2009.
- _____. "Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan," dalam *Undang-Undang RI Nomor 6 Tahun 2009 Tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah*. Cet. 1; Bandung: 2009.
- Ridwan, Muhammad. *Sistem dan Prosedur Pendirian Baitul Mal wat-Tamwil*. Cet. 1; Yogyakarta: Citra Media, 2006.
- Salusu, J. *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*, Jakarta. Grasindo, 1996.
- Siradjuddin. *Ketertarikan Aspek pengelolaan Kredit Usaha Tani (KUT) dengan Efektivitas Penyaluran Dana Pengembalian pada Koperasi Unit Desa di Kabupaten Polmas*. Tesis, Universitas Hasanuddin, Makassar. 2000.
- Sudarsono, Heri dan Hendi Yodi Prabowo. *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Cet. 4, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2006.
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait, BMI dan Takaful di Indonesia*. Ed. 1, Cet. 3; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002.
- Supranto, J. *Metode Riset Aplikasinya dalam Pemasaran* Edisi 6. Cet. 1; Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1997.
- Tangkilisan, Hassel Nogi S. *Manajemen Keuangan Bagi Analisis Kredit Perbankan Mengelolah Kredit Berbasis Good Corporate Governance*. Yogyakarta: Balairung & Co., 2003.
- Widjajakusuma, M. Kaberet dan M. Ismail Yusanto. *Pengantar Manajemen Syariat*. Cet. 2; Jakarta: Khairul Baya>n Press, 2003.
- Wikipedia. "Perbankan Syariah" Online: <http://id.wikipedia.org/wiki/Bank>. 17 Februari 2010.



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Azizah Azis, Lahir di Watampone Kecamatan Tanete Riattang Kabupaten Bone, tepatnya pada tanggal 13 Maret 1975. Anak ketiga dari empat bersaudara yang masih hidup atas lima kelahiran dari pasangan H. Abdul Azis bin Idris dan Dra. Hj. Hadijah binti H. Magga.

Pendidikan sejak TK Pertiwi Matanna Tikka tahun 1980, SD Negeri 8 Watampone tahun 1987 dan pada tahun yang sama menyelesaikan pendidikan agama (Sekolah Arab) di MDI Al Mahmudiyah yang ditempuh selama 4 tahun. Selanjutnya di SMP Neg. 4 Watampone hingga tamat pada tahun 1990. Dan SMA Neg. 1 Watampone tahun 1993.

Setahun kemudian baru melanjutkan ke bangku perkuliahan di Pendidikan Komputer setelah mengikuti kursus Bahasa Inggris secara intensif di lembaga kursus MANTEC Bone, tepatnya AMIK RIZKY Ujung Pandang pada waktu itu, sekarang AMIK RIZKY Makassar hingga selesai pada tahun 1998. Pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan pada STKIP Muhammadiyah mengambil Jurusan Bahasa Inggris (konversi tapi tidak selesai), dan kembali ke Makassar pada tahun 2000 untuk kembali melanjutkan studi di perbankan komputer tepatnya STIEM Bung (konversi dan juga tidak selesai), dan terakhir menyelesaikan studi di STAIN Watampone pada jurusan Syariah program studi Muamalah pada tahun 2005.

Selama menempuh pendidikan, penulis aktif pada lembaga swadaya masyarakat juga aktif di KEPRAMUKAAN sampai saat ini, selain sebagai PNS di STAIN Watampone sampai sekarang. Hingga pada tahun 2009 penulis melanjutkan pendidikan pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar dengan Jurusan Dirasah Islamiyah Program Studi Hukum Islam. Pada penyelesaian studi, penulis melakukan penelitian dengan judul tesis "*Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone*".

KUESIONER PENELITIAN
STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BANK
SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU BONE

Kepada Yth.
Bapak/Ibu/Saudara (i)

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Dengan Hormat,

Saya Azizah Azis mahasiswa Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar sedang dalam melaksanakan penelitian tesis yang berjudul "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone". Karena itu, guna melengkapi data riset, saya bermaksud melakukan pernyataan tentang pendapat mengenai strategi penanganan terhadap pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone.

Bapak/Ibu/Saudara (i) terpilih sebagai informan untuk memberikan pendapat dan penilaian sebagai *entry point* bagi peneliti guna penyempurnaan analisis penelitian tesis ini.

Besar harapan saya kepada Bapak/Ibu/ Saudara (i) atas kesedian memberikan jawaban sejujurnya terhadap sejumlah pertanyaan yang berbentuk kuesioner yang disertakan dalam lembar kuesioner ini.

Atas perhatian dan kerjasama yang baik, diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Peneliti

Azizah Azis

IDENTITAS RESPONDEN

1	Nomor Responden	
2	Nama Responden	
3	Umur	
4	Pendidikan terakhir	(1) SLTP (2) SLTA (3) D2 (4) S1 (5)S2/S3
5	Jenis Kelamin	(1) Laki-laki (2) Perempuan
6	Pekerjaan	

Pernyataan berikut ini adalah tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Jawaban Bapak/Ibu cukup dengan memberikan tanda check list () pada angka yang tersedia di dalam kolom 3 sesuai dengan pendapat atas pernyataan kolom 2.

Keterangan

(1) Setuju/ Pernah (2) Kurang Setuju/Sering (3) Tidak Setuju/ Tidak Pernah

No	Pernyataan	Penilaian			Ket.
		(1)	(2)	(3)	
1	Saya menilai karakter semua calon nasabah dengan melihat moral debitur meliputi kejujuran.				
2	Penilaian keahlian calon nasabah menjadi prioritas utama dalam pemberian fasilitas pembiayaan.				
3	Saya melakukan survey terhadap keadaan lingkungan keluarga seluruh calon nasabah penerima fasilitas pembiayaan dan datang langsung ke tempat yang bersangkutan.				
4	Seluruh nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan memiliki kemauan untuk melunasi pembiayaan.				
5	Seluruh Nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan di Bank Syariah Mandiri orangnya terpercaya.				
6	Seluruh Nasabah yang mendapat fasilitas pembiayaan bertanggung jawab penuh kepada Bank Syariah Mandiri.				

7	Semua Calon Nasabah mampu menyediakan dana sendiri dalam hal pembiayaan yang diberikan bank syariah mandiri.				
8	Semua Nasabah pembiayaan mudharabah mampu Membangun proyek-proyek mereka.				
9	Semua Nasabah mampu menghasilkan produk dari proyeknya tersebut.				
10	Nasabah mampu menjual hasil produksinya sendiri kepada konsumen				
11	Seluruh nasabah mampu memperoleh laba dari pembiayaan yang diberikan oleh Bank syariah Mandiri.				
12	Seluruh nasabah yang diberikan pembiayaan memiliki kemampuan membayar kembali pinjaman				
13	Seluruh nasabah yang diberikan fasilitas pembiayaan harus memiliki modal sendiri sebelum diberikan fasilitas pembiayaan				
14	Setiap nasabah yang diberikan pembiayaan memberikan daftar pinjaman yang dimiliki pada pihak lain				
15	Setiap nasabah menjelaskan tujuan nasabah melakukan permohonan pinjaman				
16	Seluruh nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri memberikan data keuangan perusahaan				
17	Seluruh nasabah pembiayaan Bank Syariah Mandiri memberikan daftar tabungan yang dimiliki				
18	Jaminan yang diberikan hanya sekedar pelaksanaan prinsip kehati-hatian terhadap pembiayaan yang diberikan				
19	Semua agunan yang diberikan sebagai jaminan atas proyek sebagai antisipasi terjadinya kegagalan usaha.				
20	Agunan dijadikan sebagai perikatan nasabah agar bersungguh-sungguh dalam berusaha				
21	Jaminan pembiayaan sebagai penggantian pembayaran apabila tidak mampu memenuhi kewajiban pembayaran pembiayaan				

22	Pemberian pembiayaan oleh bank syariah mandiri mengacu pada kondisi dari sektor industri proyek akan dibangun				
23	Pembiayaan tidak didasarkan pada bahan baku yang harus diimpor oleh nasabah				
24	Pemberian pembiayaan tidak memperhatikan nilai kurs valuta terhadap nilai uang domestik.				
25	Setiap pembiayaan diberikan kepada nasabah didasarkan pada peraturan pemerintah yang berlaku				
26	Manajer pembiayaan memberikan pembiayaan tidak mengacu pada kondisi perekonomian secara nasional, regional dan global				
27	Saya memberikan pembiayaan mempertimbangkan pada kemudahan nasabah untuk memperoleh sumber daya				
28	Saya memberikan pembiayaan tidak didasarkan pada tingkat suku bunga kredit yang berlaku				

PEDOMAN WAWANCARA
STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU BONE

1. Apakah jenis produk pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
2. Apakah jenis produk pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone yang bermasalah?
3. Faktor-faktor apakah yang menjadi sebab munculnya pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
4. Faktor internal apa saja yang memengaruhi sebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
5. Faktor external apa saja yang memengaruhi sebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
6. Produk pembiayaan yang mendominasi dalam penyaluran dana pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
7. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
8. Apa dan bagaimana hambatan setiap strategi yang diambil dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
9. Apa dan bagaimana peluang setiap strategi tersebut dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
10. Apa dan bagaimana kesempatan yang diambil dari setiap strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?
11. Apa dan bagaimana tantangan atau kelemahan setiap strategi yang dimaksud dalam penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone?

SURAT KETERANGAN
No.

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama :

Umur :

Alamat :

Jabatan :

Dengan ini menerangkan bahwa saudara:

Nama : Azizah Azis

Nim : 80100208275

Pekerjaan : Mahasiswi Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar
Konsentrasi Hukum Islam

benar telah mengadakan wawancara dengan kami dalam rangka memperoleh data guna penyelesaian tesis yang berjudul "Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone"


Demikian keterangan ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Watampone, Agustus 2012

Informan

DATA SEKUNDER PENELITIAN
STRATEGI PENANGAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEMBANTU BONE

1. Profil Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone
2. Data Karyawan Bank Syariah Mandiri dan Struktur Organisasi

No.	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

3. Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone
4. Jenis Analisis yang digunakan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

5. Jenis Produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone
6. Data distribusi penyaluran pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone

No.	Jenis Produk Pembiayaan	Akad yang digunakan	Jumlah Nasabah Pembiayaan			Keterangan
			Keseluruhan	Bermasalah	Macet	
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
8						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

Pernyataan berikut ini adalah tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone. Jawaban Bapak/Ibu cukup dengan memberikan tanda check list () pada angka yang tersedia di dalam kolom 3 sesuai dengan pendapat atas pernyataan kolom 2.

Keterangan

(1) Selalu

(2) Jarang

(3) Tidak Pernah

No	Pernyataan	Penilaian			Ket.
		(1)	(2)	(3)	
1.	<p>Ń Seluruh pembiayaan Bank Syariah Mandiri transparan dalam hal keuntungan nasabah dan bank</p> <p>Ń Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone melaksanakan seluruh rukun akad pembiayaan</p> <p>Ń Seluruh pembiayaan Bank Syariah dilakukan secara tangguh dan produk diserahkan setelah akad</p> <p>Ń Setiap pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Pembantu Bone menggunakan sistem pesanan.</p> <p>Ń Pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri dilakukan dengan pembayaran dimuka dan penyerahan dilakukan dikemudian hari.</p> <p>Ń Jaminan sebagai pengikat</p>				